

EL AUTOMATICO EN ZARAGOZA

AÑO III - N. 19
MARZO 1963
BARCELONA

52 páginas
12'- ptas.

INDUSTRIAS LAGUNA

Travesera de Las Corts, 78 - Tel. 2392285 - Barcelona (14)



REPRESENTANTES

Valencia:
Gabriel Cuevas Mejías
Pedro III el Grande,

★

Zaragoza:
Mario Díaz Gallego
c/. Lahiguera, 25

Ricardo González
Comandante Santa Pau

★

Madrid:
Fernando del Arco
Fundadores, 3

★

Bilbao:
Rafael Carreras
San Francisco, 7

★

Granada:
Francisco Coronas
San Juan de Dios, 26

★

Alicante:
Juan Coll Cladera
Pza. Navarro Rodrigo, 1

★

Palma de Mallorca:
José Pallarols Cuadros
San Magín, 151

★

Málaga:
Billares Verdes
Albeniz, 1

"EL MUNDO DEL AUTOMATICO"

C./ LIBERTAD, 28

TELEFONO 257 60 92

BARCELONA (12)

ESPAÑA

DIRECTOR

LUIS VILA CASAS

ADMINISTRADOR

JORGE BEREA RODRIGUEZ

JEFE DE REDACCION

JOSE Mª PRIM

REDACTORES

JUAN BARRERA FERRER

LUIS G. TOMAS

SUSCRIPCION:

ESPAÑA

UN AÑO: 120'- PTAS.-

TRES AÑOS: 240'- PTAS.

EXTRANJERO

TRES AÑOS: U.S. 5'- $

DEPOSITO LEGAL B.12.875-1961

IMPRESO EN

IMPRENTA TOMAS

C.C. BANCO IBERICO

P.º de Gracia, 82

BARCELONA (8)

SUMARIO

Editorial

Hablábamos en el número anterior de la necesidad imperiosa que se sentía en el mundo del automático de abandonar ciertos métodos propios de una fase de nuestra actividad que ya debíamos dar por superada. Nuestra revista, como portavoz de hecho de la profesión, prometía dar el primer paso: hacer lo posible y lo imposible para conseguir la dignificación de la actividad automática.

Como primer paso para su consecución hicimos un viaje de estudio a la ciudad de Zaragoza. Ello nos ha permitido observar en toda su crudeza la realidad de la explotación del automático en la capital de Aragón. También, naturalmente, estudiamos la cuestión producción gracias a las facilidades dadas por los patricios del automático de la capital del Ebro: D. Ricardo Nolla, de Automáticos CMC, y D. Antonio Martínez, de Recreativos Masay. ¡Qué diferencia se observa entre el fundado pesimismo del explotador y el optimismo del fabricante!

Otra de las novedades que el lector pudo ya vislumbrar en el número anterior es la convocatoria del primer Salón del Automático coincidiendo con la próxima Feria de Muestras de Barcelona. Quien lo analice bien, fácilmente comprenderá las posibilidades que se abren a nuestra profesión con tal Salón. La primera, y no es la menos importante, es la, podríamos decir, "entrada en sociedad" de la profesión del automático.

¿No creen que es muy importante que la sociedad que vivimos y donde nos movemos, se entere de nuestra existencia? Para reclamar algo, la condición "sine qua non" es que el reclamante exista de una manera bien notoria. Para evitar que el rodillo legislativo o administrativo nos aplaste con su ciega marcha, es preciso que se sepa de nuestra existencia. Porque no basta con existir, es preciso ser conocido. De otra manera uno, prácticamente, no puede ser sujeto de derecho.

Con el Primer Salón conseguiremos completar este conocimiento que ya iniciamos a raíz de la convocatoria del concurso periodístico. Concurso que, por cierto, hemos considerado prudente prorrogar hasta el próximo 10 de junio, por algunas razones que el lector curioso hallará en la sección correspondiente.

De todas maneras, la "entrada en sociedad" de nuestro mundo del automático, no es el único objetivo primordial de la reunión del próximo mes de junio. No. Hay otro también importantísimo. Figura entre los apartados de su convocatoria. Y es el que ofrece más interés para nosotros. ¿Cuál es? La unión entre los componentes del mundo del automático.

Esta unión aparece tan clara y necesaria que no es discutida por nadie. Todos la aceptan enteramente. Unos creen en su posibilidad. Otros no tanto. Pero, repetimos, todos están de acuerdo en ello. Desde los fabricantes y explotadores de Zaragoza hasta los de Barcelona, para citar sólo a los últimamente auscultados.

¡Qué no podría resolver la unión! Desde la unificación de beneficios a percibir por los dueños de bares poseedores de Pin-balls, hasta la uniformización de precios de máquinas en todo el ámbito nacional.

A LOS ZARAGOZANOS

Con este número, nuestra revista hace un esfuerzo especial para entrar en el corazón de los zaragozanos. Empezó, primero, desplazando un redactor a la capital de Aragón, para entrevistar a dos de las primeras figuras nacionales del mundo del automático: don Ricardo Nolla Gonzalvo, de Automáticos CMC y don Antonio Martínez, de Recreativos Masay. Desgraciadamente, la visita de nuestro redactor a Zaragoza coincidió con la última convocatoria de las Cortes del Reino y no pudimos entrevistar al Alcalde.

De todas maneras, dada la índole especial de nuestra publicación, no emplearemos, para conseguir nuestro objetivo, o sea para atraernos el público de Zaragoza, ninguno de los fáciles procedimientos adulatorios tan en boga hoy en día, por desgracia para nuestra Prensa diaria o simplemente periódica. Así, pongamos por caso, no empezaremos cantando las excelencias que adornan a Zaragoza: La belleza de sus calles, la acertada reforma de determinada plaza, la delicada geometría de sus jardines o el eterno discurrir del río más característico de nuestra península; no hablaremos, tampoco, ni de la amabilidad de sus hijos ni de la belleza de sus hijas. ¡Y eso que con cualquiera de estos ingredientes muchas ciudades alcanzarían fama imperecedora"!

Zaragoza es todo lo anterior y mucho más. Nosotros se lo reconocemos e, incluso, se lo admiramos como el que más. Pero la misión de nuestra publicación es otra. Es la de presentar, exhibiéndola a diestro y siniestro, determinada materia. Nuestra materia. Con ella

---

En Zaragoza, por ejemplo, pudimos comprobar el lamentable estado del mercado debido a la despiadada competencia entre los explotadores. ¡Hasta el 60 por 100 se ha llegado a dar al dueño de un bar! ¿Puede vivir de esta manera el sector explotación? Sinceramente, creemos que no. Además, y como muy bien reconocieron los fabricantes de Zaragoza, si el explotador languidece, el fabricante sufre las consecuencias por cuanto no son renovadas las máquinas. Este estado anárquico sólo lo puede resolver la unión entre todos los componentes del automático.

La unión aún se ve más imprescindible de cara al futuro, pues, si repasamos el artículo extractado de una revista alemana, veremos la fuerza que puede llegar a tener el automático unido. Tanta, que es capaz de rebatir un proyecto de ley presentado ante todo un parlamento alemán. ¿Podría hacer lo mismo el automático español?

y por ella nos movemos. Donde quiera que ella esté allí estamos nosotros. Donde quiera que nos hallemos nosotros, allí estará, tarde o temprano, ella. Podemos decir que bailamos al son de su música. A eso hemos, precisamente, ido a Zaragoza: a invitar a los zaragozanos a nuestra danza...

Vamos, pues, a presentar al público aragonés la materia EL MUNDO DEL AUTOMATICO. Emplearemos unos términos lo más claro que sepamos a fin de que ustedes, que no son iniciados, vean cómo todo el mundo encuentra interesante nuestro "mundo del automático". Rectificamos: todo el mundo, no; quedan excluídos los que, por espíritu mezquino, no quieren ver nada que les haga pensar en el más ligero cambio.

Nuestra revista divulga, o sea trata de, aparatos automáticos accionados por monedas. Pueden haberlos de varias clases. Desde los que proporcionan distracción (como los tocadiscos que usted habrá visto en tantos y tantos bares del paseo Independencia, del Coso o de otras calles y los pin-balls, también muy abundantes) hasta los expendedores de productos o servicios. Hay muchos más naturalmente, pero, lo que es más importante, en un futuro no tan lejano como algunos creen y desearían, su abundancia será enorme porque el porvenir es enteramente suyo. Para demostrárselo podría argumentarle que en Alemania, país considerado como muy adelantado, hay más de 130.000 distribuidores de cigarrillos. O quizá no estaría de más citarle el caso de los Estados Unidos de Norteamérica, donde el número de máquinas del tipo que nos ocupa sobrepasa los 20 millones de unidades...

Si usted no se ha asustado por los anteriores números seguramente le podremos hallar un lugar entre nosotros. Cualquiera que sea su ocupación. ¿Usted es propietario de un bar? Nuestra revista le ofrece multitud de aparatos de juego (Pin-ball) o tocadiscos para instalarlos en su casa. Son aparatos que a usted no le ocasionarán ninguna molestia y en cambio le proporcionarán no sólo pingües beneficios sino que también le atraerán a su establecimiento nuevos clientes atraídos por el aliciente de las máquinas. El explotador de los aparatos se encargará de pasarle periódicamente la cantidad que le corresponda a usted en concepto de beneficios enteramente netos. ¿No posee ningún establecimiento? No importa. Usted puede convertirse en explotador de aparatos de juego, de distracción, de servicios, de venta... cualquiera de ellos le producirá, también, abundantes beneficios.

En los dos casos mencionados, si usted tiene la amabilidad de repasar detenidamente el MUNDO DEL AUTOMATICO, verá qué fácil le resulta materializar sus deseos gracias a nuestro servicio de anunciantes. Sólo tiene que escribir a alguno de ellos con la seguridad de ser atendido rápidamente.

Cabe también la posibilidad de que precisamente el número actual no lleve lo que usted desea. No se desespere, vendrán otros, mensualmente, y alguno habrá que llevará lo que usted precise. Entonces, sin moverse de su casa, y quizá mientras esté durmiendo tranquilamente, conseguirá hacer algo que, a simple vista, parece inverosímil: ganar mucho dinero.

Porque este es el milagro del automático: Hacer que usted tenga máquinas incansables y que ganan dinero continuamente. Y sin crearle ninguno de los problemas que le ocasionarían otro tipo de negocio.

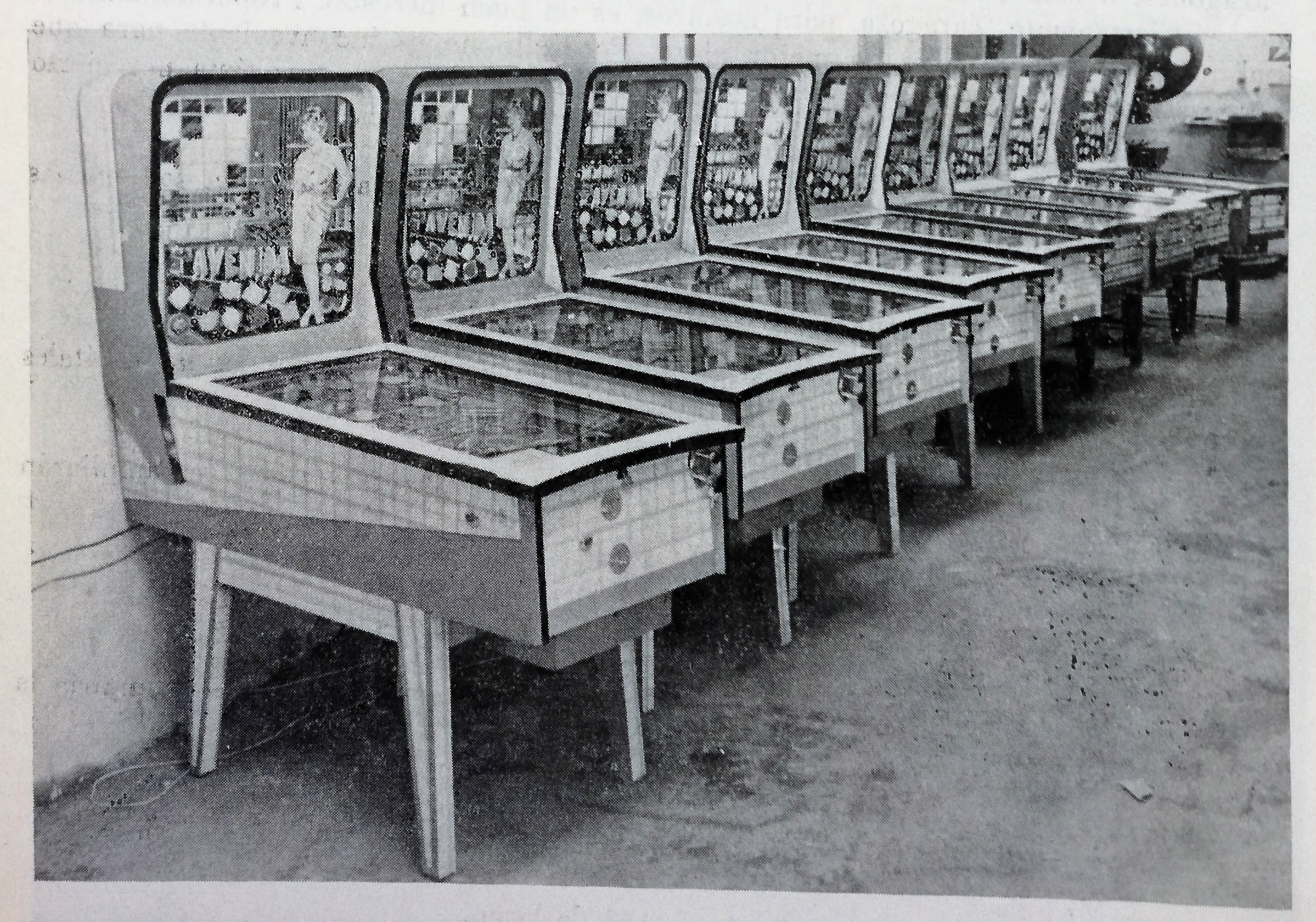
Aunque sólo hubiéramos conseguido despertar en usted una naciente curiosidad por nuestro mundo del automático, ya daríamos por válido todo el trabajo que nos hemos impuesto al lanzar este número especialmente dedicado a Zaragoza y a los zaragozanos. Con esta confianza nos despedimos de usted.

FORJADORES DEL AUTOMATICO

RICARDO NOLLA GONZALVO

Delicias es una de las zonas más populosas, en el sentido industrial y comercial, de Zaragoza. La calle de Navarra puede ser tomada como exponente. Es calle activa, dinámica, donde se construye a buen ritmo. También algo anárquica, no tiene inconveniente en exhibir junto a modernos edificios, vetustas casas condenadas a desaparecer rápidamente. Pero lo que realmente importa es precisamente esto: que lo moderno y confortable sustituye a lo viejo.

Ni siquiera sería necesario decir que la casa C. M. C. ocupa uno de estos modernos edificios. Y es que AUTOMATICOS CIPRIANO MARTINEZ CEMBRANO, a pesar de la gran pérdida que le supuso la muerte de don Cipriano ha encontrado otro hombre capacitado para llevar la nave a buen puerto; este hombre es don Ricardo Nolla Gonzalvo.



Vista parcial de los aparatos recien salidos de los talleres de Automáticos C. M. C. Facilmente se observa la perfección de su acabado

El señor Nolla, consciente de lo que significa en el mundo de las máquinas automáticas el nombre C. M. C., no puede evitar una cierta emoción al recordar al fundador de su casa. Emoción que compartimos plenamente, máxime al ser presentados a la señora viuda de don Cipriano. Don Ricardo, en su modestia, parece que le duela que su nombre deba aparecer en la Revista de la gran familia del automático. Bien se ve que él quisiera que el interviuado fuera el señor Martínez. Pero el señor Nolla, hombre joven e inteligente, pronto comprende que la entrevista redundará en beneficio de AUTOMATICOS C. M. C. y del mundo del automático en general. Sólo entonces, y bajo este signo, acepta, con entera amabilidad, la entrevista.

—Podría decirnos don Ricardo, ¿qué año sucedió a don Cipriano?

—Hacia mediados de 1961. Concretamente, en julio de dicho año.

—¿Recuerda cuándo se fundó Automáticos C. M. C.?

En 1953. Como es bien sabido, por don Cipriano Martínez Cembrano.

—¿Qué es lo que empezó a fabricar?

—Empezó con el futbolín, billarín clásico. Luego apareció el billar electrónico (Pin-ball).

—Suponemos que sería de los primeros...

—Realmente es el que introdujo el billar electrónico en España.

—Damos fe de ello. Y viniendo a la época actual, su Casa ¿se limita al mercado aragonés, o más bien abarca toda la nación?

—Ciertamente, Zaragoza, para nosotros, es un buen mercado. Proporcionalmente al número de habitantes, la mejor plaza. Pero ello no es inconveniente para que trabajemos otras muchas provincias. Desde Madrid a Bilbao (esta última por cierto muy buena).

—¿Barcelona no es buena?

—Lo es y mucho. Quizá la mejor después de la nuestra. También son buenas Valencia, La Coruña, Mahón...

—Todas son buenas si se vende.

—En todas se vende...

—Luego todas son buenas.

—Y lo serán más, puesto que pienso montar delegaciones en todas las capitales españolas.

—¿En cuanto a las reparaciones?

—De momento ya hay un servicio mecánico. De todas maneras, se ampliarán debidamente.

—Fuera de España, ¿ha planeado algo?

—Tengo planes de cara a la exportación sistemática.

—¿Destino?

Europa. También el Próximo Oriente: Egipto, Siria, etc...

—Ahora podríamos pasar al aparato propiamente dicho. ¿Cómo resumiría la tendencia de sus billares electrónicos (Pin-ball)?

—En una sola palabra: sencillez.

—Su modelo "Carnaval"...

—Presenta un mueble funcional recubierto de formica. Colores bien finos.

—¿Medidas?

—65 cm. de ancho, 160 de alto y 133 de largo.

—¿Algún otro detalle de este tipo?

Tiene la pantalla y tablero serigrafiados en colores vivos. Este último barnizado al poliester.

—¿Factor luz?

—Ha sido resuelto a base de una llamativa iluminación con luces de colores.

—Vayamos al funcionamiento del aparato. ¿Cuántos alicientes de juego hay para conseguir la partida gratis?

—Tres: por puntuación normal, por puntos y por encendido de Bumpers.

—Muy bien. Ahora deberíamos pasar a un punto más delicado. Es la cuestión de precios.

—Nuestras máquinas se venden a un promedio de 30.000 pesetas.

—De acuerdo, pero más bien preguntábamos por el valor de las partidas. Ya suponemos que ahora sus máquinas funcionan con una sola peseta, pero, ¿cree usted que, dada la desvalorización de la moneda, deberá estudiarse la implantación del aparato accionado por dos pesetas?

—Estudiarse, lo que se dice estudiarse, sí. Yo lo he hecho. También he sondeado a los explotadores.

—Y a qué conclusión ha llegado?

—A que, de variar el precio de las partidas, más que aumentarlo debería bajar a dos reales.

—De acuerdo. Resuelto lo del precio. Como fabricante español su juicio será calificado para lo siguiente: ¿Qué opinión le merecen las máquinas americanas?



Taller de montaje

—Son fruto de una buena técnica. De contar sus fabricantes con todo el material idóneo. ¡Si ellos supieran lo que debemos luchar nosotros para hacernos con los materiales apropiados!

—¿Y desde el punto de vista funcional?

—Con todo el respeto para ellos, he de decir que no responden a las necesidades del jugador español. Su público está más standarizado. El nuestro es diferente.

—¿Cómo es?

—Eso, diferente a todos. Por esta razón nuestras máquinas deben ser también típicamente españolas. De lo contrario, perecerá el juego como tal.

—El aspecto exterior, ¿debe ser imitado?

—Tampoco. Para un fabricante español no es apropiado copiar ni el dibujo ni nada.

—¿Ni una ligera inspiración?

—Si es tan ligera...

—Vayamos a las cuestiones generales. ¿A qué cree pueda ser debido la gran abundancia de fabricantes?

—A la poca protección que se da a las patentes.

—Su argumento no admite vuelta de hoja. ¿Es bueno que un fabricante sea a la vez explotador?

—En mi opinión, no. Por cuestiones económicas. Perjudica a los explotadores y, a la larga, a los mismos fabricantes.

—¿Su parecer sobre el mercado zaragozano, en lo que respecta al explotador?

—Muy lamentable. Deberían ponerse de acuerdo todos los explotadores para no dar a los establecimientos, como máximo, más del 25 %. Pronto redundaría en beneficio del explotador, como profesión.

—Para acabar, ¿qué opina de los aparatos distribuidores de productos, igualmente accionados por monedas?

—Tienen un gran porvenir. Pero yo tengo mucha fe en el pin-ball. Mucho campo aún hay para nuestras máquinas.

—¿No teme que llegue a saturarse su mercado?

—Si así fuera, cosa que en todo caso aún está lejos de vislumbrarse, existen dos soluciones. La primera es la reparación y renovación de modelos. La segunda, la exportación.

—¿Considera necesario la unión entre los hombres del automático?

—Necesario e imprescindible. Ahora bien, debe ser una auténtica unión real y verdadera.

—Finalmente, ¿qué consejo daría a sus colegas?

—Que garanticen todas y cada una de las piezas de sus máquinas. Para que inspiren el respeto que hoy en día, pongamos por caso, inspiran los electrodomésticos.

—¿Y qué defecto les encuentra?

—Demasiado individualistas. Todo fabricante es un ser aislado. Parece un auténtico don Quijote...

—¿Cómo dice?

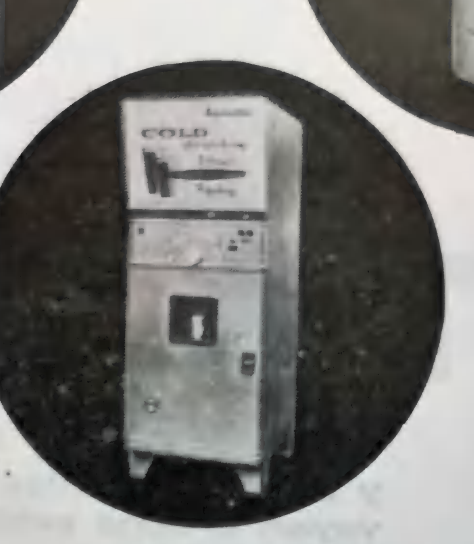
—Bien, en el sentido figurado...

—Menos mal, porque difícilmente cabe imaginar al Caballero de la Mancha fabricando pin-balls.

EN EL ● PUNTO NECESARIO



Allí donde el cliente puede precisar del artículo, en ese lugar en que la venta es más factible... ¡instale un vendedor!, instale un VENTAMATIC.





carvis

Con VENTAMATIC y BABYMATIC venderá mucho "sin que Vd. lo note". Vd. no habrá de molestarse, ellas venderán por Vd., de día o de noche, allí donde las instale. ¡UN VENDEDOR QUE NO COBRA DE VD. Y VD. COBRA DE EL!

... y también el vendedor de bebidas frías FRIMATIC.

fabricado por **AZKOYEN**

distribuido por **automatic s.a.**

Recorte y remita el presente cupón a AUTOMATIC, S. A. Dr. Rizal, 17-19 Barcelona (6)

VENDEDORES DE GOLOSINAS ( )
CHOCOLATE - CARAMELOS - CHICLE
VENDEDORES DE BEBIDAS CALIENTES ( ) FRIAS ( )
EMBOTELLADAS ( ) SIN EMBOTELLAR ( )
VENDEDORES DE CIGARRILLOS ( )
PALOMITAS DE MAIZ ( ) (CON MONEDAS O SIN MONEDAS)
ROLLOS FOTOGRAFICOS ( )
ARTICULOS PERFUMERIA ( )
APARATOS DE RECREO (PIN-BALL) ( )
APARATOS DE PROYECCION ( )
MUSICALES (TOCADISCOS) ( )
PHOTOQUICK ( )
GRABADOR DE DISCOS ( ) Y OTROS VENDEDORES (DETALLARSE)

D. ____________________
calle ____________________
Población ____________ Provincia ____________
Tipo de establecimiento ____________________

Solicita información sobre las máquinas señaladas con una X

ANTONIO MARTINEZ

Don Antonio Martínez, propietario de "Recreativos Masay", no es, indudablemente, de los iniciadores de la fabricación de máquinas automáticas accionadas por monedas. Esto no es obstáculo para que, actualmente, ocupe uno de los primeros puestos. Y que lo ocupe con toda dignidad. Quizá por aquello de que los últimos serán los primeros...

Pero seguramente no sería justo calificar a don Antonio de advenedizo en la industria del automático, pues aunque como fabricante lo pueda parecer, como explotador no sólo no lo es sino que, más bien, da la impresión de haberse criado entre las máquinas. Porque antes, mucho antes, de ser fabricante, el señor Martínez fue explotador.

¡Qué no nos podría contar el señor Martínez de aquellos heroicos tiempos!



D. Antonio Martínez acompañado de su socio y de su hijo. También se aprecia el perro-lobo, incansable espectador del juego de las máquinas

Las primeras máquinas que aparecieron en Zaragoza, y quizá en España, pasaron por sus manos. Algunas, americanas, parecían artefactos que llegaban de dar la vuelta al mundo. Otras, españolas, estaban llenas de cualidades pero también de pequeños defectos imposibles de subsanar en una producción incipiente.

Si consideramos estos antecedentes, convendremos en que don Antonio Martínez Esteban tiene derecho, por su propio peso específico, a figurar entre nuestros "Forjadores del Automático". Además, al visitarlo, o sea al ir a la calle Pellicer por la avenida de San José, uno ya parece "entrar en ambiente" por la gran cantidad de bares con pin-balls que adornan la mencionada avenida.

Añadamos a lo anterior un soberbio perro-lobo propiedad de don Antonio que es toda una lección de perfecto jugador de pin-balls: se excita cuando ve jugar en las máquinas, salta y brinca al ver hacer algún gol.

—¿Hace muchos años que empezó a fabricar pin-ball?

—Propiamente nuestra casa no produce de momento pin-balls. Nosotros lo que fabricamos es el futbolín electrónico.

—Pero sus aparatos funcionan gracias a una moneda que se introduce en su mecanismo...

—En efecto.

—Por consiguiente sus fabricados son máquinas automáticas accionadas por monedas. Aunque usted tiene razón, no son pin-balls.

—Además nuestro futbolín electrónico tiene otra característica que lo diferencia radicalmente del clásico pin-ball.

—¿Cuál es?

—La siguiente: Así como el jugador del pin-ball juega contra la máquina y su aliciente estriba en conseguir la partida gratis, en el nuestro juegan dos jugadores a la vez y el interés radica en ganar al contrincante. Para conseguirlo es preciso hacer goles en la portería contraria.

—El mismo principio del futbolín clásico.

—Exactamente. Si bien el nuestro es mucho más interesante por cuanto participa de las ventajas de los pulsadores eléctricos.

—Casi podríamos considerar a su aparato como el eslabón perdido en la cadena de la evolución que enlaza el futbolín clásico con el pin-ball también clásico...

—Podría ser. Pero ahora estamos ya lanzando un nuevo aparato diferente. Se trata de que actúe un solo jugador y que, por consiguiente, luche contra la máquina. Lógicamente en éste habrá partida gratis.

—Tendremos otro eslabón de la cadena... Dejando ya el funcionamiento, ¿podría decirnos algo sobre su aspecto exterior?

—Se trata de una mesa de 112 × 65 × 85 cm. Totalmente silenciosa.

—Creemos que sus muebles son auténticas filigranas.

—Esto es un defecto que tenemos todos los fabricantes españoles.

—¿Por qué lo considera un defecto y no una cualidad?

—Porque, a diferencia de los americanos que se preocupan casi exclusivamente del funcionamiento, nosotros parece que gastamos excesivas energías en presentar un mueble de lujo.

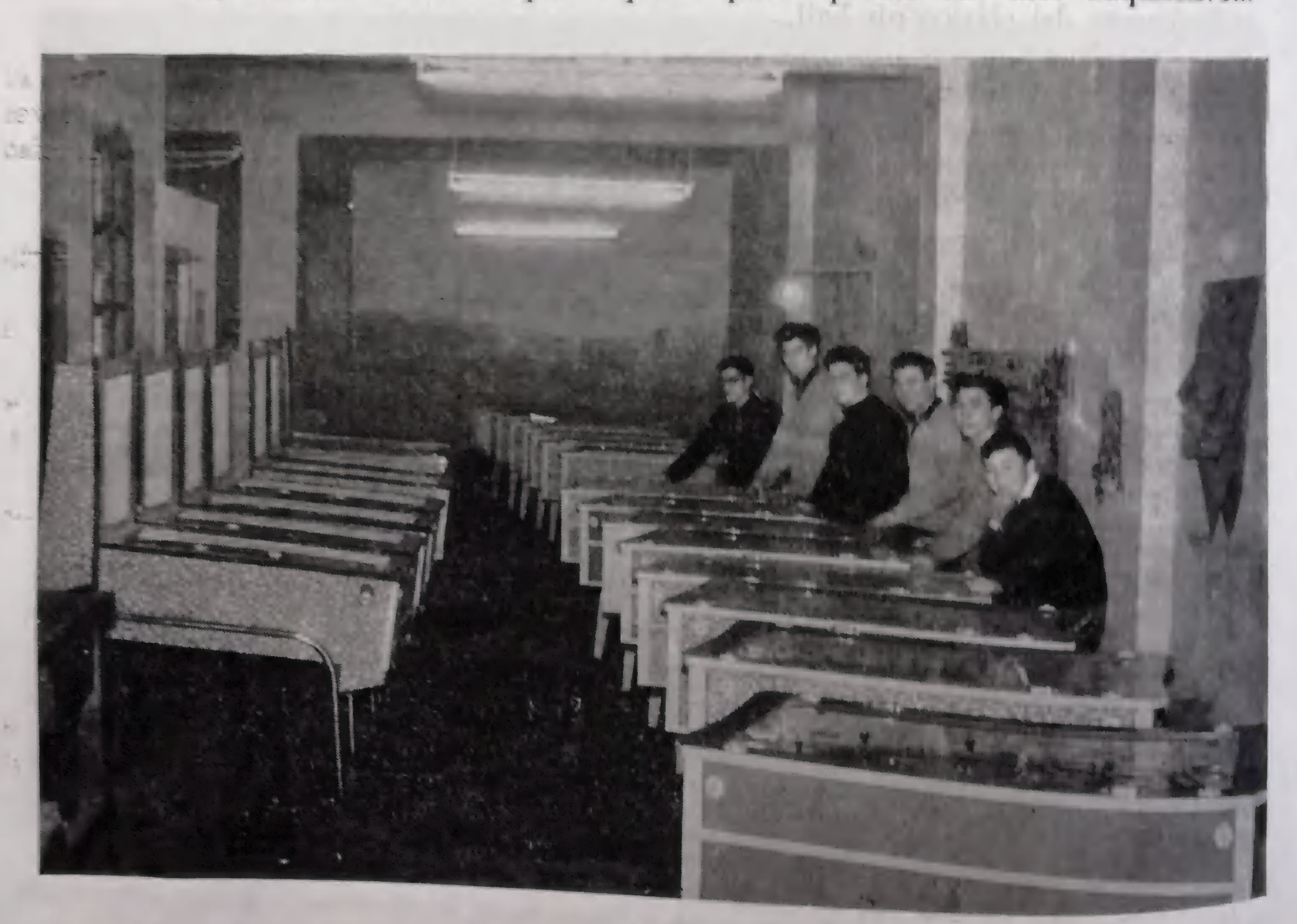
—De todas maneras podríamos considerarlo una cualidad.

—No tengo ningún inconveniente...

—De averías, ¿cómo vamos?

—Prácticamente, no existen. Sobre unas 200 máquinas no hay casi ninguna.

—¿Qué producción se le puede asignar?
—Una semanal de 7 unidades.
—¿Cuántos trabajadores tiene?
—En total 15. Si bien hay que tener en cuenta que aquí, en el taller, sólo tenemos el montaje de las máquinas. En otros se produce la parte mecánica.
—¿Trabaja sólo en Zaragoza?
—No, pues en Cataluña mismo tenemos varios aparatos funcionando: En Barcelona, en Rajadell, Sitges. Aunque Barcelona fue un poco reacia, se empieza a animar. Un buen ejemplo es la bodega Bohemia.
—¿Cuenta con un buen representante?
—Muy bueno. Precisamente ahora quiero que tenga un local exprofeso para exposición y a la vez de juego para que el explotador pueda ver funcionar nuestros aparatos.
—¿Le tienta el mercado exterior?
—Pues sí; tanto me tienta que ya he planeado una campaña de exportación.
—¿Quiere invadir el Mercado Común?
—No propiamente. Más bien pienso en Portugal, Egipto. Quizá el Sur de Francia.
—Que le sea propicio. ¿Qué opina del aumento del precio de las partidas?
—No creo que fuera factible. Quizá al principio sería interesante, pero a la larga destrozaría el negocio del explotador.
—Sí, pero es bien sabido que la peseta puede perder en valor adquisitivo...



Vista parcial de los aparatos

—De todas maneras, yo no soy partidario, hoy por hoy, de las máquinas de 2 pesetas. Y es que uno de los móviles, sino el principal, por el que tienen aceptación nuestras máquinas es el negativo.

—¿ . . . ?

—Quiero decir que muchos jugadores juegan para destrozar el aparato, les gusta fastidiar a la máquina. Están orgullosos de ser ellos superiores a ella. Cuando más disfrutan es precisamente si pueden estropearla.

—¿Cree que el fabricante debe ser al mismo tiempo explotador?

—Creo que no. Siendo el explotador el mejor cliente del fabricante, éste debe tratarlo muy bien y no hacerle competencia.

—¿Qué tal trabaja el explotador en Zaragoza?

—En muy malas condiciones. Para empezar, ya necesita un permiso de un arquitecto. Luego se encuentra con un mercado fatal, pues hay colegas suyos que dan al establecimiento hasta el 50 % de la recaudación bruta.

—Nuestra revista está planeando el Primer Salón del Automático a fin de sentar las bases para una futura unión entre los componentes del mundo del automático. ¿Cree usted interesante tal unión?

—Más que interesante, interesantísima. Lo que ya veo más difícil es que se pueda conseguir.

—Para usted, ¿qué es lo que considera más digno de ser tratado o estudiado en una reunión de este tipo?

—Principalmente, luchar contra los largos plazos y en especial evitar que la máquina se pague con la recaudación.

—¿Le importaría hablarnos de sus primeros tiempos, cuando aún era explotador?

—Con mucho gusto: Hace casi ya 10 años. La primera máquina que tuve me la proporcionó don Cipriano. Era americana y se llamaba Trinidad. Cuando el fundador de C. M. C. me la vendió, tenía más de veinte años. Se aguantaba como podía pero proporcionaba más de 500 pesetas diarias. Algunos zaragozanos aún se acuerdan de ella. Tuve también la número 1, la 3, la 4...

—Ya que ha mencionado una máquina americana, ¿su opinión sobre ellas?

—Las máquinas americanas son muy perfectas. Particularmente dudo que se puedan igualar.

—¿Le parece durable el negocio de las máquinas automáticas de juego?

—Sí, me parece eterno.

—Muy largo es lo eterno. No obstante, usted mismo habrá conocido algunos malos momentos.

—Los he conocido y los he vivido. Pero precisamente por eso, porque he visto que siempre que se hablaba de su hundimiento, ha resurgido más fuerte que nunca.

—¿Y de los aparatos expendedores de mercancías asimismo accionados por monedas?

—También creo en ellos, por cuanto resuelven infinidad de problemas importantes y de una manera rápida.

—Para acabar, ¿podría decirme por qué su taller tiene forma de herradura?

—Será para que me traiga suerte...

—¿Suerte? Un fabricante de máquinas automáticas no la necesita. El éxito le llega automáticamente...



"EL AUTOMATICO ESPAÑOL"...
CARNAVAL
MOD.962-C
* Mueble funcional recubierto de Formica en colores finos.
MEDIDAS:
Ancho . . 65 cm.
Alto. . . . 160 cm.
Largo . . . 133 cm.
* Pantalla y tablero serigrafiados en colores vivos, este último barnizado al poliester.
* Llamativa iluminación a base de luces de colores.
* Tres alicientes de juego para conseguir partida gratis, por puntuación normal, por puntos, y por encendido de Bumpers.
AUTOMATICOS CMC
DIRECCION Y OFICINAS: AVDA. NAVARRA. 18 - TELEFONO 14239
TALLERES Y ALMACEN: AVDA. NAVARRA. 18 Y DELICIAS. 27-29
ZARAGOZA (ESPAÑA)

Indice de Anunciantes

Indice de productos

Recorte el presente cupón y remítalo a

"El Mundo del Automático" Libertad, 28 - Barcelona (12)

Marzo 1963—n.º 19

1	5	9
2	6	10
3	7	11
4	8	12
		13

Sírvanse indicar a los anunciantes cuyo número señalamos con un círculo, nos envíen detalles técnicos y precios de los productos que anuncian en las páginas de "El Mundo del Automático".

Nombre..

Explotador, si — no (táchese lo que no interese)

Vecino de.................... Provincia de....................

Calle.................... n.º..........

(Caduca el 30 abril 1963)

Viaje a los Estados Unidos

Seguimos insistiendo sobre la necesidad de avisar lo más pronto posible a todos aquellos que estén interesados en la visita planeada a la gran nación americana. Como hemos dicho tantas veces, esperamos reunir un grupo superior a 25 personas para beneficiarnos de los descuentos que se obtienen en los viajes colectivos. Si así lo conseguimos, la cuota de inscripción podrá ser inferior a las 45.000 pesetas.

Es muy importante que al escribirnos, naturalmente sin compromiso alguno, se nos diga la cantidad que, como máximo, están dispuestos a satisfacer.

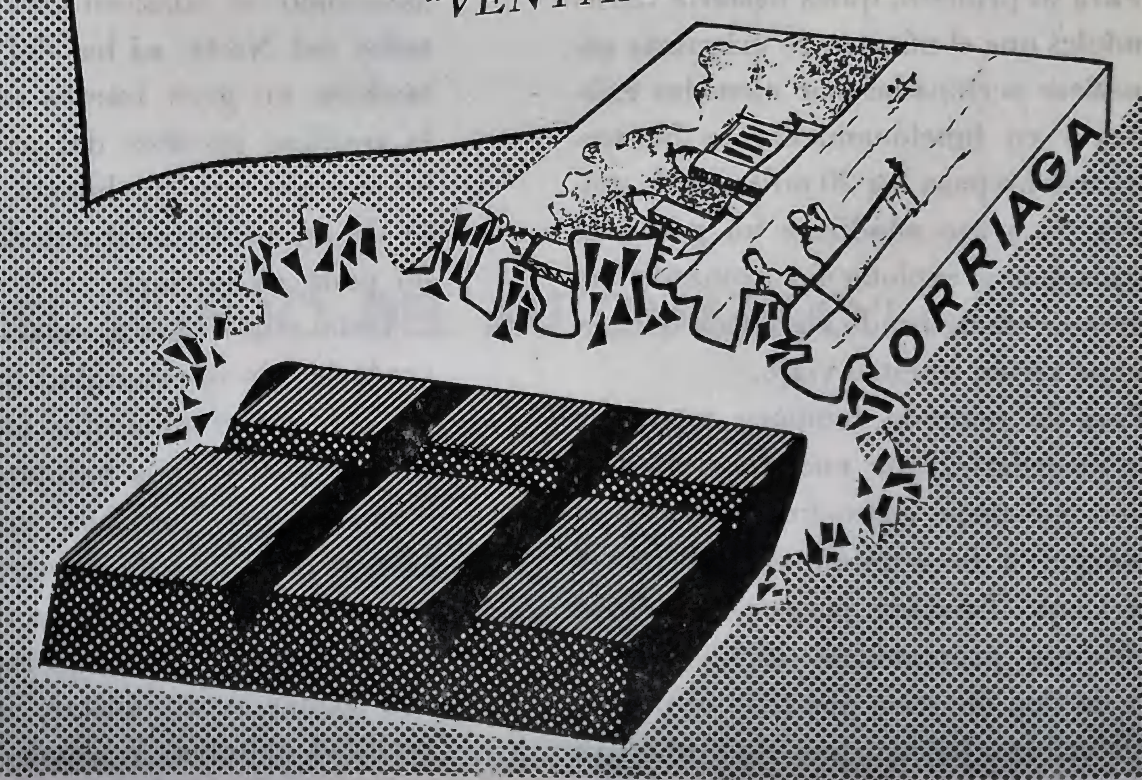
Quizá sería interesante hablar un poco no sólo de lo que significan los Estados Unidos de Norteamérica en el mundo del automático actual sino también describir un poco qué significan hoy en día los Estados de la Unión.

Para lo primero, quizá bastaría recordándoles que el número de máquinas automáticas accionadas por monedas existentes y en funcionamiento en Norteamérica sobrepasa los 20 millones de unidades. Si a eso añadimos un grado de fabricación y explotación avanzadísimo habremos vislumbrado algo de lo que podremos ver en nuestro viaje.

Para lo segundo tampoco estará de más recordarles que nuestro viaje a la Unión no tiene como fin exclusivo la asistencia a la reunión de la NAMA americana. También pensamos alternar el trabajo propiamente dicho con la gira de tipo turístico por todo el país.

Describir físicamente la realidad geográfica de los Estados Unidos es ya de por sí empresa ardua. Pero donde verdaderamente la descripción alcanza caracteres apocalípticos es al tratar de la vida de cada día del ciudadano de la nación americana. Recuerdo a un amigo recién llegado de los Estados Unidos y que debía pronunciar una conferencia sobre el país de donde acababa de llegar. Me preguntaba qué podía decir en sólo dos horas sobre un país tan inmensamente grande y tan particular. Le dije que sería interesante que, a la manera de los famosos autobuses que recorren toda la nación a lo largo y ancho, hiciera una especie de descripción total, a "grosso modo". Pues bien, empezó con el valle del Missipi, pasó por Nueva Orleans y cuando se dio cuenta ya había acabado el tiempo disponible para su perorata. No pudo ni mencionar el fabuloso Oeste, ni los Estados del Norte, ni los del Este. Tenía también un gran interés en hablar de la realidad jurídica del país, que a él le afectaba principalmente, por tratarse de un profesional del derecho, pero no pudo ni iniciarlo.

Todo esto viene a colación para recordarles la oportunidad que tienen de ver con sus propios ojos un país, Estados Unidos, y unos habitantes, los norteamericanos, que hoy en día, para bien o para mal de nuestro Occidente, son considerados como los dirigentes de nuestro mundo. Esto, les repetimos, podrá gustar o no gustar, pero es una realidad objetiva. Y ustedes tienen ahora la oportunidad de saborearlo.


ORRIAGA

ENCUESTA

Con nuestro trabajo no pretendemos, ni mucho menos, sentar cátedra y decir a diestro y siniestro las máquinas que son buenas o las que no lo son. Tampoco, hacer algo de tipo exhaustivo. No se nos puede pedir lo primero, ni podemos hacer lo segundo.

¿Razones de las anteriores aseveraciones? Muchas y muy variadas. La primera podría ser el aire enrarecido que se respira en los medios explotadores del automático en la capital aragonesa: en los propietarios de aparatos, por exceso de competencia y falta de beneficio, en los propietarios de establecimientos, por una especie de complejo de superioridad.

¿Qué pretendemos, pues? Sencillamente, preguntar a los usuarios de pin-balls y tocadiscos accionados por monedas, los motivos que les impulsan a utilizar las máquinas en cuestión. Recalcando, esto sí, si se trata de móviles puramente pasajeros o ya bien arraigados en sus hábitos. Todo ello sin perjuicio de que otra vez lo enfoquemos bajo diferente ángulo.

BILLARES GOYA. Un pin-ball Petaco.

Tres jugadores responden que el móvil que les impulsa a utilizar la máquina es la emoción. Otros cuatro admiten que cuentan con el pinball para sus distracciones.

LA VITAL, sita en el Coso. Hay una máquina "Sinfonola" de la casa Gedasa.

Cinco usuarios dicen que la ventaja que ellos ven en la máquina es principalmente poder saborear buena música de una manera fácil. Otros dos dicen haberla utilizado exclusivamente por curiosidad. Todos convienen en que les parece bien que la máquina en cuestión esté en el bar.

ROMA CLUB. Un tocadiscos Gedasa.

Un usuario reconoce que él es cliente de la casa principalmente porque gusta de saborear los discos de la máquina. Otros cinco le dan poca importancia pero creen que es conveniente por cuanto da más amenidad a su estancia en el Roma Club. Finalmente, dos interrogados creen que la máquina debería estar subvencionada por el bar. Es decir, que los clientes no deberían pagar.

CLUB 22. Un tocadiscos Gedasa.

Los cuatro primeros interrogados están de acuerdo en que, aunque hasta ahora no habían reparado en ello, seguramente van al club por la música. Otros dos dicen que es la primera vez que utilizan el tocadiscos automático pero que seguramente volverán a hacerlo. Tres clientes del bar no usuarios de la máquina admiten que aunque ellos habitualmente no usan el tocadiscos, presta utilidad a la casa por cuanto distraen los ocios de los clientes.

CLUB 15. Un billar "Colorín".

Cuatro interrogados convienen en que ellos utilizan diariamente la máquina; por consiguiente cuentan con ella. Otros dos dicen que juegan sólo esporádicamente.

CAFETERIA MONACO. Hay un pin-ball modelo Competición.

Los dos primeros interrogados juegan bastante a menudo y creen que echarían de menos la desaparición de las máquinas automáticas. Otros tres también dicen jugar habitualmente, si bien creen que no están demasiado obsesionados por el juego en sí. El último auscultado se reconoce fanático del juego.

CASA LEON. Hay un pin-ball Sideral.

Cuatro niños constituyentes de un grupo más numeroso y habitualmente cliente del local dijeron que, hoy en día, el juego del pin-ball era su máximo pasatiempo y que no sólo ellos sino todo el grupo contaba con dicho juego. Tres jugadores interrogados independientemente confesaron no contar demasiado con el juego, si bien cuando tenían ratos libres acustumbraban a jugar.

BAR SANTURCE. Hay un tocadiscos Gedasa.

Cinco usuarios creen que ellos no van al bar por el tocadiscos pero que se encuentran mucho mejor gracias a él.

MIRAMAR. Hay un tocadiscos Gedasa.

Un grupo de tres jóvenes, todos del sexo masculino, se reconocen fanáticos del tocadiscos, concretando que si lo quitaran ellos abandonarían el bar. Dos señoritas también habitualmente usuarias, no son, ni mucho menos, fanáticas pero gustan de la música y reconocen que gracias al aparato automático la tienen fácilmente a su alcance.

MONREAL. Hay dos pin-balls de la casa C. M. C.

Cuatro niños en edad escolar manifiestan ser entusiastas de la máquina y creen que seguirán jugando incluso cuando lleguen a mayores. Dos amigos ya mayores también son actualmente habituales jugadores, pero creen que pronto lo dejarán.

TEXAS. Hay pin-ball de la casa Laguna y un tocadiscos Gedasa.

Dos usuarios a la vez del pin-ball y del tocadiscos no ven incompatibilidad alguna entre las dos máquinas. Tres jugadores del Laguna dicen que ellos hace ya tiempo que querían dejar de jugar, pero, no saben el porqué, reinciden continuamente, por lo que admiten la posibilidad de que se hayan convertido en jugadores empedernidos. Otro jugador manifiesta que él sólo juega cuando debe "hacer tiempo".

MONTERROSA. Hay un pin-ball.

Un grupo de seis jóvenes en edad de bachillerato van alternando entre ellos el juego. Están de acuerdo en que encuentran en el juego una gran emoción y, sobre todo, mucha comodidad.

MONTERREY. Hay un Casino de la casa Laguna.

El primer auscultado manifiesta ser la primera vez que juega y cree que será la última. Dos compañeros suyos, no jugadores en aquel momento, le dicen que ellos también lo creían así cuando empezaron, pero que reincidieron muchas veces. De otros cinco intrrogados se dicen habituales jugadores y cuentan con el juego como uno de sus pasatiempos favoritos.

OLIMPIA. Hay un aparato Esqui de la casa Laguna.

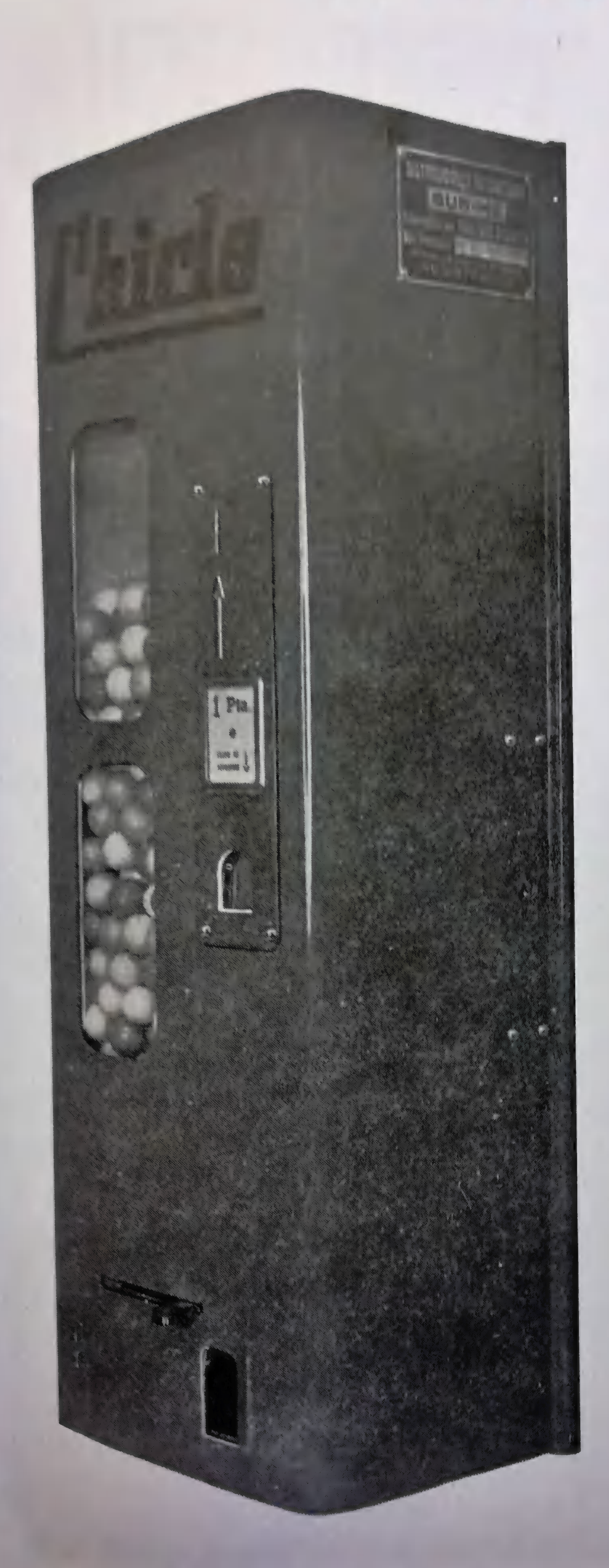
Dos niños cuyo juego es bastante perfecto admiten que hace mucho tiempo lo practican. Seguirán haciéndolo normalmente. Otro grupo de tres chicos ya un poco mayores se consideran, ellos y el resto de sus camaradas, como habituales jugadores.

BAR EXCELSO. Hay un pin-ball Billar Color.

Dos interrogados dicen ser de los primeros que jugaron en Zaragoza y creen que jugarán durante el resto de su vida. Siempre y cuando, naturalmente, siga ofreciendo interés el juego en sí. Recuerdan haberlo hecho con una máquina americana cuyo aspecto era bastante feo pero que a ellos les entusiasmaba.

(Finaliza en la página 152)

BABYMATIC



- Distribuidor de chicle en bolas
- Funciona con monedas de 1 Pta.
- Seleccionador de monedas
- Gran capacidad (750 bolas)
- Facilidad de manejo

MEDIDAS

CERRADO	ABIERTO
Fondo 20 cm.	Fondo 25'5 cm.
Ancho 25'5 cm	Ancho 40'5 cm.
Alto 64'5 cm.	Alto 64'5 cm.

4 COLORES

Amarillo	Rojo
Verde	Azul

Distribuido por

ROBERT JUBAL

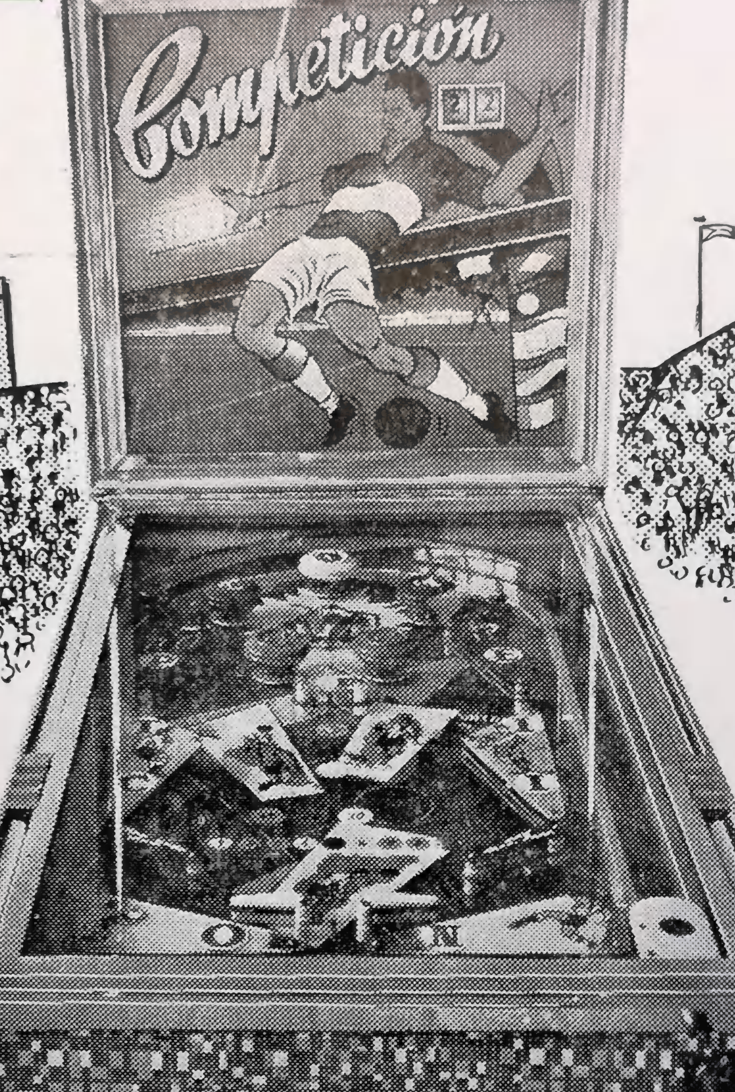
Travesera de Gracia, 86 - Barcelona 6



MODELO "COMPETICIÓN"







TIENE VD.
RAZON
¡¡EL MEJOR!!

FABRICADO POR: **PETACO, S.A.**
MADRID

Williams



JUMPIN' JACK'S

- 2 Bumpers de 10 puntos
- Cargador de Bonos
- 3 Bumpers expulsores
- 5 Pasillos marcadores
- 2 Blancos ocultables x 2 Flipers
- Partida gratis por lotería
- Una o dos entradas de moneda

AUTOMATIC S. A.

Dr. Rizal, 17 - 19 BARCELONA (6)

Desde el próximo mes de mayo y con dos meses de antelación a su aparición en el mercado, estarán a la vista del público los prototipos de los Pin-Ball Williams, en nuestra sala de exposición de Av. Rep. Argentina, 30.

SOLICITE FACTURAS "PRO FORMA" PARA SUS IMPORTACIONES

CARRERA DE CABALLOS

DERBY - 2.400 mts.



4 pistas para 4 jugadores
2 flippers
2 disparadores automáticos
5 bumpers
5 bolas
1 bola oscilante
Mueble de fórmica
Seleccionador de monedas

INTERESANTE PARA
Bares
Cafeterías
Salones deportivos
Casinos
Clubs etc.

Fabricado por Talleres STUAR

Avenida B, n.° 6 (TRASERA) San Sebastián

Concurso periodístico

Con el fin de dar el máximo realce a nuestro concurso periodístico hemos decidido prorrogarlo hasta el próximo diez de junio. Con ello conseguiremos que alcance el máximo de divulgación. Es decir, pretendemos que todos los directores y redactores de periódicos y revistas de España se enteren de su convocatoria y nos envíen las copias de sus artículos aparecidos en sus periódicos habituales.

Si bien es evidente que hasta ahora no se han recibido muchos escritos esperamos que con la prórroga aprobada se multiplique el número de ellos.

Y es que la materia del concurso, o sea las máquinas automáticas accionanadas por monedas, es un campo tan virgen en nuestro país que hace que nuestros periodistas se hallen un poco o un mucho desambientados. Lo cual no es inconveniente para que, una vez hemos podido hablar detalladamente de nuestro mundo del automático con cualquier periodista, se muestre realmente interesado por ello. Pero la dificultad estriba en esto: en llegar a las personas. El único procedimiento seguro es el contacto personal. Como quiera que esto no es, ni mucho menos, factible en la mayoría de los casos, debemos recurrir a la carta, circular, anuncio, etc., etcétera, lo que hace que la dificultad aumente. De todas maneras confiamos en que, con el aplazamiento de que les hablamos, habremos conseguido nuestro objetivo al convocar el concurso: Hacer que todos los profesionales de la prensa de España comprendan nuestro negocio, se hallen documentados sobre máquinas automáticas y sepan algo de su realidad del futuro que les aguarda. Si a pesar de esto muchos se muestran reacios a escribir sobre nuestro automático, nosotros habremos cumplido con el deber que nos impusimos al convocarlo. Deber que nos obliga doblemente. De una parte, y dada la confianza que las casas patrocinadoras nos han prodigado al enviar su aportación en metálico, que agradecemos una vez más, junto con su apoyo moral, de otra nos obliga también a sacar el máximo fruto del concurso periodístico el prestigio intrínseco de nuestra revista. Tanto lo uno como lo otro, son la causa de que lo aplacemos para, como hemos dicho, sacarle el máximo rendimiento. Lo creemos así porque no ignoramos la importancia que debe suponer para el futuro de nuestro mundo del automático.

Otra razón también poderosa que nos impulsa al aplazamiento es bien notoria. Se trata de relacionarlo con el próximo Primer Salón del Automático que, como ya es bien sabido, hemos convocado para el mes de junio y que esperamos y deseamos sea un verdadero acontecimiento no sólo para el automático en sí sino también para la vida social de Barcelona. Como es lógico al coincidir la finalización de nuestro concurso con la convocatoria del mencionado Salón conseguiremos dar a este último el máximo realce posible. A la vez y de una manera natural, también proporcionaremos el marco apropiado para un digno final al concurso periodístico. Estos dos elementos, unidos al hecho de coincidir con la Feria de Muestras de Barcelona, serán alicientes más que suficientes para conseguir la atracción a nuestra ciudad de todos, prácticamente, los hombres que hoy en día viven del automático. Que de esta reunión salga o no salga la unión que todos esperamos, es algo que ya no depende de nuestra revista. Nosotros habremos puesto la primera piedra.

Agradecimiento

Aportaciones para el CONCURSO PERIODISTICO

Nombre	Fecha fundación	Capital social	Aportación
ELEVAL, Electrónicos Valencia	1957	....	500'-Ptas.
REFLEX	1956	....	500'-ptas.
STUAR	-	....	500'-Ptas.
AUTOMATIC, S. A.	1954	5.700.000	5.000'-Ptas.
M.A.C. (Máquinas Automáticas Cantó)	1962	....	200'-Ptas.
Luis Troyas-Talleres Azkoyen	1951	....	500'-Ptas.
COAPIN	1962	....	500'-Ptas.
T. Sánchez Moya	-	....	100'-Ptas.
PETACO S. A.	1962	....	2.500'-Ptas.
F. A. E. R., S. L.	-	....	2.500'-Ptas.
B. C.	-	....	2.000'-Ptas.
J. A.	-	....	1.000'-Ptas.
EXMASA	1962	....	1.000'-Ptas.
SALOR, S. A.	-	....	2.500'-Ptas.
Agustín Dulcet	-	....	300'-Ptas.
Antonio Ortega	-	....	250'-Ptas.
Automáticos Vaher	-	....	1.000'-Ptas.
GEDASA	-	....	5.000'-Ptas.
Inter-Automatic	-	....	5.000'-Ptas.
		TOTAL	30.850'-Ptas.

NOTA: Habiendose ya cubierto la casi totalidad de lo presupuestado, esperamos del resto de los componentes del Automático su última aportación.

Agradecemos esta colaboración y esperamos poder continuar esta relación en números sucesivos.

LA MOSCA

Sí, sí, la mosca. Este bonito y diminuto animal de cinco letras, hoy —por desgracia— ya tan escaso en las aglomeraciones urbanas (principalmente en las de países fríos y económicamente desarrollados), tiene también su página en la historia —aún por hacer— del automático.

Ciertamente el hombre aún no ha fisgoneado, con sistema, en este curioso mundo del automático. Por ello su historia aún no ha aparecido publicada. Pero, si por fin hubiera alguien que se decidiera a llevarla a cabo, se llevaría grandes sorpresas. Y una de las principales estaría relacionada con la mosca.

Esperamos que ninguno (o muy pocos) de nuestros lectores hayan oído hablar de Juan Muller, el Regiomontano. En caso contrario le felicitamos efusivamente desde estas páginas. Personalmente, quién esto escribe, tampoco había oído hablar de él hasta hace unos pocos días, pero desde que tuvo la primera noticia de su existencia quedó profundamente impresionado. Si quieren ustedes saber por qué, sigan leyendo, pero puedo adelantarles que una de las principales razones de su admiración es... la mosca.

Juan Muller, el Regiomontano (quién esto escribe ignora por qué, naturalmente) nació en Unfind (Alemania, claro) en el año 1436, dedicándose y despuntando desde muy joven (siempre dicen lo mismo las historias) al estudio de las matemáticas, la física y la astronomía. Murió a los 40 años de edad y, no obstante, en tan corto tiempo, hizo cosas que nadie hasta entonces había hecho (ni tampoco haría nadie en el futuro), entre ellas —la principal— la mosca.

Lo cierto es que, según dice la historia, el Regiomontano, en pleno siglo XV, inventó y realizó un águila que volaba. ¿Volaba? Si, señores, volaba. Imaginen ustedes las consecuencias de esta afirmación: si el señor Muller inventó, en pleno siglo XV un águila que volaba, el señor Muller se ha burlado de todos los hombres, desde su época hasta Bleriot. Porque, evidentemente, si el águila volaba también hubiera podido volar encima de ella (o sin ella) un hombre. Y téngase en cuenta que hasta ahora no hemos hablado de lo principal: la mosca.

Aquí se impone un breve inciso. ¿Podemos creer lo que la historia nos dice sobre el águila voladora del Sr. Muller, por muy inverosímil que parezca? Ustedes hagan lo que quieran, pero yo: mi abuelo, mi maestro, todas cuantas personas de experiencia he conocido siempre me han infundido un gran respeto hacia la historia, por muy "bachillerîl" que fuera, e incluidos episodios tan inverosímiles como la misma batalla de las Termópilas. Y si debo creer lo que pasó en las Termópilas, francamente, me parece mucho más creíble lo del águila (y también lo de la mosca).

Pero el señor Muller no se detuvo aquí, al señor Muller (por lo visto) le divertía inventar cosas maravillosas, cosas que ni siquiera nosotros, orgullosos hombres de un siglo XX supertécnico, podemos llegar a imaginar, como la mosca. ¿Que qué es lo de la mosca? ¡Ah!, ¿pero no se lo he explicado a ustedes? La historia dice:

"Juan Muller, el Regiomontano, había hecho una mosca de hierro que, después de volar en diversas direcciones por la habitación, venía a posarse en la mano de su dueño."

¡Ah!, si ustedes, algún día, encuentran en su casa una mosca similar, no la maten, métanla en un sobre y diríjanla a esta Revista. Su director se lo agradecerá.

L. V.

¿NO A LAS MAQUINAS AUTOMATICAS?

Hemos hablado tantas veces de la necesidad imperiosa de unión de todos los componentes del mundo del automático, que un artículo aparecido en la revista alemana "*Automatisch Verkaufen*" nos sirve para ratificarnos en nuestra idea. En Alemania, como se demuestra por el adjunto artículo que les servimos a continuación, en extracto, la fuerza de la asociación correspondiente de componentes del mundo del automático, fue decisiva para evitar la estrangulación de la profesión en el estado de Hessen. La misma asociación interviene, y al parecer con resultado positivo, para evitar que sobre el estado de Rheinland-Pfalz caiga la misma maldición que estuvo a punto de evitar la propagación de las máquinas automáticas en el primero de los estados citados. El artículo, como decimos resumido, dice:

"La legislación en lo que respecta al uso de las calles y caminos puede ofrecer dificultades al ramo del automático. Hay una tendencia de año en año y en diferentes países dirigida evidentemente hacia un control muy riguroso de las calles y caminos.

Según la proporción de tráfico flotante y estacionado, el uso comercial de la calle, hasta este momento sin impuesto, debe arreglarse hacia un uso especial y tributario de la misma. El recelo del ramo del automático no solamente teme que allí las peticiones de impuesto del ayuntamiento, puestas en función de la rentabilidad de la máquina, dificulten grandemente la explotación de máquinas por las dificultades burocráticas subsiguientes.

Hasta hoy el usuario, de acuerdo con las órdenes de la policía, tenía la facultad de poder poner en su casa un aparato si su pared reúne las características apropiadas, si no debía consultar a los burócratas, que daban el permiso. O sea que hasta ahora el detallista tenía el derecho de poner delante de su tienda un expendedor automático; ahora dependería de un hipotético permiso que se le puede suprimir. Con una base tan insegura no se puede iniciar un negocio que requiere un capital en acciones amortibles a largo plazo. La explotación de automáticos se ha hecho imprescindible hoy en día para el consumo de la población.

El margen de beneficio que los cigarrillos dejan en la venta por automáticos es tan mínimo que no permite nuevos gravámenes. Se calcula en 130.000 el número de expendedores. El ministro alemán de Agricultura, Alimento y Bosques, ha dispuesto un millón de marcos para abrir un nuevo y más amplio mercado a la leche, a fin de permitir que se ponga en práctica la venta de productos lácteos mediante mquinas automáticas. La disposición del ministro en cuestión estaría notoriamente en contradicción con el espíritu de la nueva ley al tener que pagar los nuevos impuestos.

¿Qué pretende la nueva ley presentada al parlamento del estado de Rheinland-Pfalz? En síntesis, evitar la divulgación de los aparatos automáticos, basándose en la hipótesis gratuita de que obstaculizan la libre circulación en las calles públicas. Para ello cargan de impuestos y de trabas burocráticas la concesión y explotación de aparatos automáticos.

Contra la aprobación de tal ley la agrupación alemana de componentes del automático (UDAI) ha enviado una carta al parlamento demostrando la gravetad de la futura ley. Dice que la libertad de cada uno es imprescindible para la normal divulgación de los aparatos expendedores. Continúa argumentando que la inflación de máquinas propia de

(Finaliza en la página 151)

Primavera en Barcelona

"Archivo de cortesía" decía Don Miguel de Cervantes que era nuestra Barcelona. Aunque el tiempo, con su eterno fluir, lo borra todo, podemos asegurarles que las palabras de Don Miguel siguen siendo fiel reflejo del carácter acogedor de Barcelona.

Si en cualquier sitio la primavera tiene la fuerza suficiente para convertirlo en paraíso, en el caso de la ciudad Condal, parece aún mucho más eficaz. La perfecta conjunción entre la montaña y el mar (así la cantó su mejor poeta: Verdaguer) la hacen sitio ideal para iniciar el verano. Bien lo comprenden la gran cantidad de extranjeros que continuamente pueblan sus calles, pero principalmente al iniciar junio. Y es que Barcelona, actualmente, reúne una serie de atractivos como pocas ciudades españolas pueden presentar. Quizá la que más choca a simple vista es su carácter esencialmente europeo. Al menos, esa es su pretensión. Y creemos que es altamente conseguida porque todas las ideas, tanto en el aspecto puramente cultural como en el económico, que se han infiltrado en España a través de los Pirineos, ha sido por Barcelona y en esta ciudad han encontrado el ambiente propicio para su germinación y posterior desarrollo en el resto de la Península.

El Primer Salón del Automático que tendrá lugar en el próximo mes de junio en el Hotel Majestic de Barcelona, une a su interés meramente profesional el aliciente de conocer la ciudad Condal en todo su esplendor.

Partiendo de la Feria de Muestras, ya de por sí un acontecimiento que justifica una estancia en Barcelona, y llegando hasta la contemplación de nuestro Paseo Marítimo, una de las conquistas más bellas de la ciudad y que permite saborear al máximo la contemplación del mar Mediterráneo en todo su esplendor. ¡Pero son tantos y tantos los alicientes que ofrece Barcelona, que enumerarlos sería casi imposible!

Sus calles rectas y bellas alcanzan su plenitud en primavera gracias a la fecundidad de sus numerosos árboles, justo orgullo de Barcelona. Sus montañas cercanas, bien cuidadas, como Montjuich, sede del Museo de Arte Romántico, el Tibidabo, lleno de atracciones para grandes y pequeños.

Vallvidrera, y sobre todos la inmensa mole de Montserrat, prácticamente en la zona de influencia de Barcelona, una montaña que une a su originalidad y belleza sin par el ser Santuario de los catalanes.

En cuanto al aspecto moderno, Barcelona ofrece motivos más que sobrados para ser visitada: el moderno Colegio de Arquitectos para cuya inauguración Picasso creó unos grabados especiales, y situado el edificio en el barrio gótico, así llamado por ofrecer muestras muy bien conservadas de nuestra arquitectura medieval, contrasta lo extremadamente moderno con lo clásico. Otro edificio digno de ser observado es la moderna Facultad de Derecho, sita en Pedralbes y que se considera como una de las muestras de arquitectura funcional más perfectas, está rodeada además por innumerables edificios dignos de ella.

En el aspecto de la pura diversión, Barcelona también ofrece un sin-

EN TORNO DEL PRIMER SALON NACIONAL DEL AUTOMATICO

La fuerza de la unión

Aunque sea tópico repetir el viejo axioma "la unión hace la fuerza", creemos que es adecuado ahora actualizarlo para este caso particular. La brillante iniciativa de nuestra publicación —calificada entusiásticamente así por la inmensa mayoría de fabricantes y explotadores de máquinas automáticas— sólo puede hallar oídos sordos entre quienes no les interesa la unión limpia, sincera y honrada por cuanto sus métodos y su forma de vivir buscan el éxito del momento que muchas veces tiene bastante de engaño para sí mismos. Todo negocio, toda actividad profesional, debe mirar al porvenir. El 1.º SALON DEL AUTOMATICO tiene como finalidad esencial y principalísima establecer contactos personales entre todos los que vivimos en el maravilloso mundo automático de nuestro país. Intercambiar ideas, mostrar los fabricados, crear un club de amigos del automático, fijar bases de actuación..., en suma: conocernos. Quien no opina así, quien crea que este 1.º SALON DEL AUTOMATICO no será eficaz para el grandioso porvenir que aguarda en España a nuestras máquinas, busca sus intereses particulares del momento; quien no apoya esta idea no quiere que el automático prospere; quien no colabora con todas sus fuerzas muestra un espíritu mezquino que a una larga muy corta le hará desaparecer...

Gracias a Dios, la idea del 1.º SALON DEL AUTOMATICO que se celebrará en Barcelona el próximo mes de junio ha obtenido una acogida extraordinariamente favorable, lo que indica que en nuestro "mundo" casi todos pensamos con la cabeza. A los que todavía no han expresado su adhesión, cabe aquí recordarles que "es de sabios rectificar...".

---

número de alicientes. No podía ser menos tratándose de una ciudad que une a su carácter antiguo industrial el ser la moderna metrópoli de todo un turismo que la considera a ella como capital de la costa mediterránea, desde la Costa Brava, a la de Alicante. Todas estas diversiones que placen tanto a los más exigentes representantes de Europa, estamos seguros que también llenarán las ansias de divertimiento de los componentes del mundo del automático participantes en el Primer Salón del Automático. Tenemos especial interés en recordarles que pueden traer a sus esposas con la absoluta seguridad de que ellas se lo agradecerán, pues si de algo puede vanagloriarse Barcelona es de ser una ciudad gentil con las mujeres y de ofrecerles una serie de instituciones muy propias para ellas. Las principales son las casas de Alta Costura que en Barcelona tienen justa fama.

PRIMER SALON NACIONAL DEL AUTOMATICO

Reunidos en Madrid, día 12 de Marzo de 1963, los señores de las firmas: Azkoyen, Eleval, Faher, Gedasa, Inter Automatic, Petaco, S. A., Quevedo, Torres Macarron, Vaher, excusándose de la asistencia, por motivos imponderables, los señores de las firmas: C.M.C., Laguna, Masay, a fin de lograr la puesta en marcha del Primer **SALON NACIONAL DEL AUTOMATICO:**

Se tomaron los siguientes acuerdos:

1º— Se celebrará en Barcelona los días 10 - 11 - 12 y 13 de Junio próximo en los salones del Hotel Majestic.

2º – Reunirá a los fabricantes, explotadores y en general a todos los interesados en máquinas automáticas de juego, venta y servicio.

3º— Se expondrán en este Primer Salón, únicamente las máquinas automáticas nacionales existentes o de próxima aparición en el mercado.

4º – Se determinaron las ponencias y señores encargados de prepararlas para tratarlas en las sesiones de trabajo del Primer **SALON NACIONAL DEL AUTOMATICO.**

a) Creación de un Club de Amigos del Automático.

b) Fijación de tantos por ciento de explotación y fijación de precios por jugada en "Pin-Balls" y similares.

c) Relación con la Sociedad de Autores y fabricación de discos con una grabación por cara.

5º— Se aprueban cartel, programa, insignia, distribución de los stands y presupuestos, según bocetos.

6º— Se conceptúan como ingresos del Salón las contribuciones de los fabricantes en concepto de aportación por stand contratado y actualmente quedan por cubrir seis stands.

7º— Se determina la cantidad de 500.- ptas. por persona, que cubre todos los gastos de organización según programa que se dará a conocer.

8º— Se ha designado la comisión organizadora a los Srs. de Automatic, Eleval, Faher y El Mundo del Automático, y como director-moderador de las reuniones a D. José Mª Carcasona de Carvis-Publicidad.

9º— Se acuerda invitar a todos los fabricantes españoles, dando la mayor difusión posible a esta convocatoria, dado que se desconocen algunas direcciones.

10º— El programa de actos y sesiones de trabajo será el siguiente:

Día 10:

Hora - 12'30 Vino de honor de inauguración.

— Palabras del delegado de R.R.P.P. de "El Mundo del Automático".

— Recorrido de las autoridades, invitados y prensa por el SALON.

— Demostraciones.

Hora - 16 Sesión de Trabajo (Fabricantes).

Temas a desarrollar:

1º— Creación de un Club de Amigos del Automático.

2º— Relación con la Sociedad de Autores y fabricación de discos con una grabación por cara.

3º – Fijación de tantos por ciento de explotación y fijación de precios por jugada en "Pin-Balls" y similares.

Día 11:

Hora 11 Visita conjunta de los Congresistas a la Feria de Muestras.

Hora - 11 a 14 Visita del público al SALON por invitación.

Hora - 16 Sesión de Trabajo (Explotadores).

¿FABRICANTE, EXPLOTADOR O COMERCIANTE?

Vd. puede ser cualquiera de las tres cosas. O las tres a la vez, pero, sea el que fuere su caso, le interesa participar en nuestro Primer **SALON NACIONAL DEL AUTOMATICO** próximo a celebrar en el mes de junio en la ciudad de Barcelona. Le interesa, y nos interesa a nosotros su comparecencia.

A Vd., siempre y cuando trate con máquinas automáticas accionadas por monedas, le interesa precisamente porque dicho SALON será la ocasión propicia para relacionarse con sus colegas del automatismo, conocer las novedades y el ambiente que se respira en El Mundo del Automático. Sin descontar la oportunidad que se le brindará para que Vd., a su vez, impresione a los otros profesionales del Automatismo, en cualquiera de sus ramas. Tanto lo uno como lo otro, no dudamos redundará en beneficio suyo y de sus compañeros.

Otra faceta interesante en grado sumo del Primer **SALON NACIONAL DEL AUTOMATICO** será el poder de vislumbrar las posibilidades que ofrece la industria del Automático no sólo en el aspecto técnico sinó también en el jurídico.

Para terminar debemos recordarle que las reuniones que llevarán consigo la organización del SALON esperamos salga el germen de la futura unión de los hombres del automático español.

NOTA: El precio de la inscripción, de 500 ptas., como es lógico no incluye los gastos de estancia en Barcelona, si bien podemos, previa indicación por su parte, encargarnos de la reserva de hotel y cualquier detalle de su estancia entre nosotros. Por todas estas cuestiones le rogamos se sirva avisarnos con la máxima antelación posible y con todos los datos concretos de su caso.

Temas a desarrollar:

1º— Creación de un Club de Amigos del Automático.

2º— Relación con la Sociedad de Autores y fabricación de discos con una grabación por cara.

3º— Fijación de tantos por ciento de explotación y fijación de precios por jugada en "Pin-Balls" y similares.

Día 12:

Hora - 10'30 Sesión de Trabajo (Fabricantes y Explotadores).

Temas a desarrollar:

1º— Relación con la Sociedad de Autores y fabricación de discos con una grabación por cara.

2º— Fijación de tantos por ciento de explotación y fijación de precios por jugada en "Pin-Ball" y similares.

Hora - 16 Sesión de Trabajo (Fabricantes y Explotadores).

Temas a desarrollar:

1º— Creación de un Club de Amigos del Automático.

Día 13:

Hora - 10 Salida hacia S'Agaró (Costa Brava).

Hora - 14'30 Almuerzo de Clausura en el Hostal de la Gavina.

Hora - 18 Regreso a Barcelona.

novedades del extranjero

LA EMPRESA A.R.A. INAUGURA UN RESTAURANTE AUTOMATICO EN DETROIT

La Automatic Retailers of America, Inc., ha inaugurado un restaurante automático público en Detroit, al que le ha puesto el nombre de Dinarama, en el corazón del sector comercial y hotelero de la ciudad. Este restaurante, situado en el N.º 18 de la calle Witherell, en su calidad de restaurante automático no emplazado directamente en la calle misma, tiene dos características que lo distinguen: Se encuentra situado en una esquina, las calles Witherell y Broadway, siendo su exterior casi totalmente de vidrio, por ambos lados, así como sus puertas de entrada.

La instalación está compuesta de diez máquinas vendedoras, de tipo standard, que incluyen diversos platos y surtidos de bocadillos, ensaladas y postres. También se encuentran allí dos hornos manuales, una máquina para cambiar monedas, un bar central de condimentos y agua fresca. El equipo lo completan un suministro conveniente de bandejas, mesas y sillas.

LAS MAQUINAS VENDEDORAS DE LECHE DE LA CIUDAD DE BUFFALO

El municipio de esa ciudad ha advertido a las granjas y lecherías poseedoras de máquinas vendedoras de leche accionadas por monedas, que deben cumplir las ordenanzas municipales y las disposiciones sobre instalaciones eléctricas.

Anthony V. Bonda, inspector general de instalaciones eléctricas de la ciudad dijo que daba un plazo hasta el 30 de diciembre para el cumplimiento de lo que prescriben las ordenanzas. Añadió que se exigirá un estricto cumplimiento de las mismas, con intervención judicial en caso necesario.

El inspector general dijo que en Buffalo se encuentran unas 150 máquinas en funcionamiento que venden leche en recipientes de litro. Un 30 % de estas máquinas cumplen las ordenanzas y las disposiciones.

Las inspecciones han revelado que algunas máquinas tienen el alambrado defectuoso, no tienen puesta a tierra y no poseen la debida licencia municipal. Bonda también refirió que se habían recibido quejas de clientes que habían recibido descargas eléctricas de máquinas que carecían de puesta a tierra.

ALEMANIA

Para satisfacer las necesidades de la República Democrática Alemana, la VEB Funkwert, ha emprendido, según declara el periódico "Tribuna del Berlín", la producción de tocadiscos automático. Hasta el momento actual han sido poquísimos los aparatos que han podido ser puestos en servicios en los restaurantes y clubs. Esta fabricación de tocadiscos constituye un progreso considerable en las distracciones propias de las vacaciones.

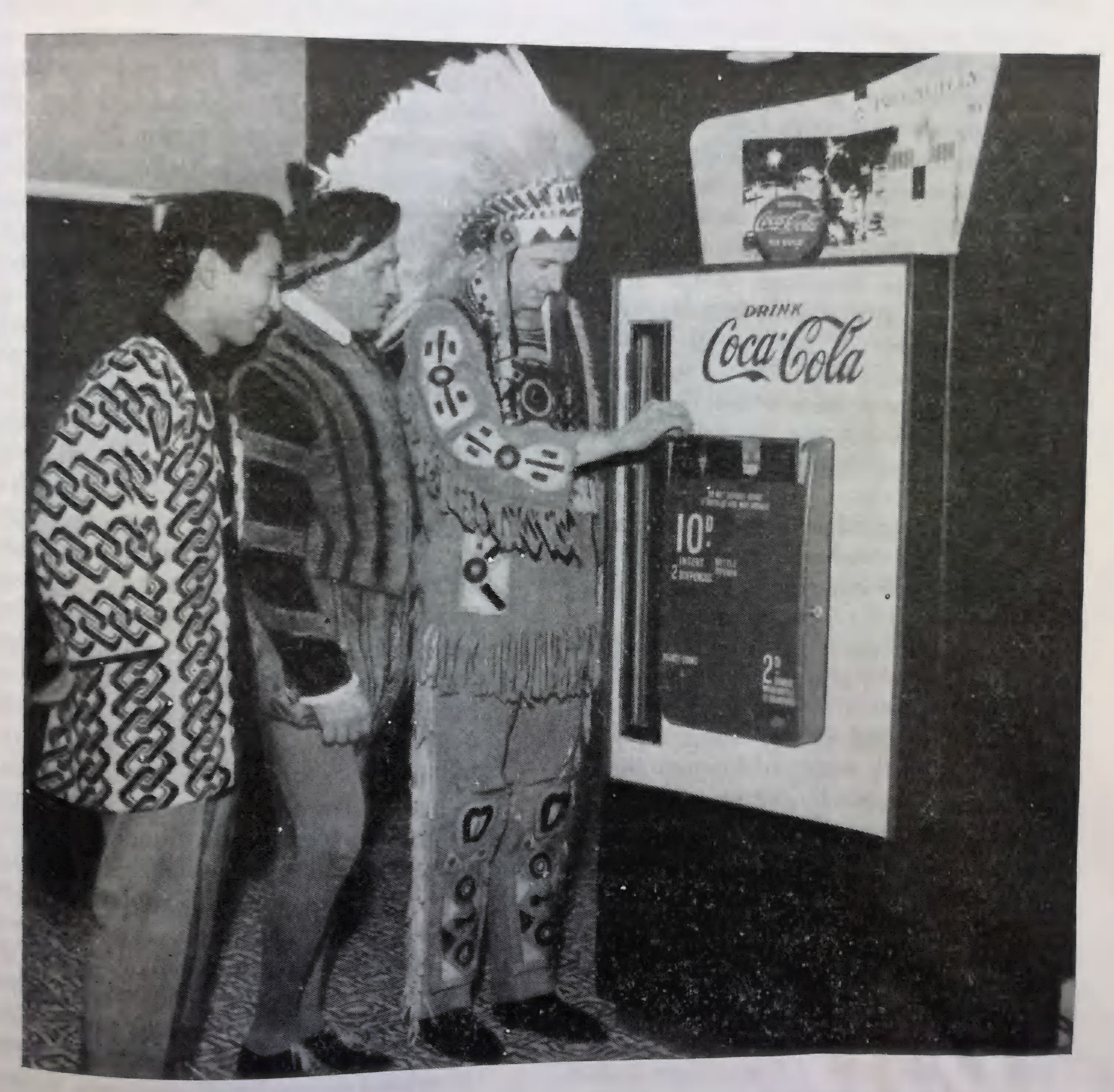
El nuevo tocadiscos Tolyhymat tiene una altura de 1,43 metros, anchura 1,13, una profundidad de 58 cem. y un peso que se aproxima a los 115 kilos. Ofrece ochenta variedades y la moneda corres-

pondiente debe ser de 0,20 marcos. Además, está provisto de un mando que permite su funcionamiento continuo sin insección de moneda.

FRANCIA

La primera cena de la nueva serie tuvo lugar el miércoles 16 de enero en el French Can-Can. Cogido por sorpresa, el organizador de estas reuniones amistosas, señor Robert, no tuvo suficiente tiempo para avisar con la necesaria antelación a todos los posibles comensales. A pesar de esto, una veintena de ellos se reunieron alrededor de una mesa muy bien servida. Todos ellos, de reconocida calidad; entre los asistentes se hallan las primeras figuras del automático. Todo el mundo aparecía extraordinariamente jovial y contento.

Se acordó que las próximas cenas tuvieran lugar cada tercer miércoles de mes.



La historia, las razas y el automático . . .

cartas al director

Muy Sres. míos:

Correspondo a los diversos contenidos de sus últimos escritos con la presente.

Al artículo publicado habrán podido apreciar el fracaso, nadie quiere molestarse en cuestiones de orden técnico, ni aún las propias fábricas. Con el correr del tiempo nadie más que los fabricantes serán los que sufran los efectos de todo cuanto ahora está sucediendo.

Consultas administrativo legal: gracias por cuanto me dicen, lo que tendré muy en cuenta para formular futuras consultas.

Todavía no he recibido el número correspondiente al pasado mes de febrero, reconozcan que resulta excesivo retraso y debieran evitarlo en lo sucesivo.

Ayer me dirigí a GEDASA mencionándoles el recuadro que hizo insertar en la revista recordando a los que estén interesados por cuestiones técnicas que se dirijan directamente a ellos. Así lo hice por creerme el más llamado para ello. De ser la respuesta poco alentadora se la enviaré a ustedes para que hagan una composición del lugar de cómo se halla el asunto del automático. Ya casi me espero lo que van a responderme, si es que lo hacen, que nada me sorprendería no recibir la menor respuesta.

La firma "AMUSA" ha lanzado al mercado un nuevo aparato de recreo denominado "BOMBERS" (yo no lo considero Pin-ball). Como ustedes muy bien saben me interesa conocer la dirección del fabricante del monedero o seleccionador de monedas que en el citado aparato insertan. Me he dirigido a la propia AMUSA y también a AUTOMATIC, S. A., de los que estoy esperando sus noticias pero aprovecho esta carta para también solicitar de ustedes información.

Tengo pensado escribir una continuación del artículo publicado el mes de diciembre sobre la forma de venta —cambio de los Pin-balls en Norteamérica en lo que a precios se refiere, cual le irá muy bien a la explicación que SALOR nos ha dado sobre sus precios. Señores míos, en Norteamérica los fabricantes de Pin-balls tienen en sus diferentes estados concesionarios, pero téngase muy bien en cuenta, que los precios son fijados previamente por los fabricantes, fijos e invariables en todo el país, lo cual me parece es proceder con seriedad comercial, y no crean que sucede tan sólo con los aparatos de SALOR, sucede también otro tanto sobre tocadiscos y otros fabricantes de Pinballs, mejor dicho es lo que hacen los concesionarios que son ellos los que se fijan la comodidad el precio de venta al contado que consideran más conveniente a sus intereses, ya nada digo tratándose de venta a plazos, aquí la cosa cambia por completo y nada cabe decir. Un ejemplo: la casa SEAT fija los precios de venta y donde quiera que se adquieran sus productos al contado, en España; su precio es invariable. Tan sólo sufre alteración la cuestión portes.

Sin otro particular muy pendiente de sus más prontas noticias le saluda atentamente

TOMÁS SÁNCHEZ MOYA

Respuesta:

Oviedo

Agradecidos por su amable carta, pasamos a responderle: En cuanto a su queja referente al retraso en la recepción de la revista, nuestra mejor respuesta es enviarle el próximo número algunos días antes de finalizar el mes. Prometiéndole, además, que cada mes iremos recuperando fechas.

Respecto a la solicitud de la dirección del fabricante del monedero en cuestión, hemos consultado a una de las empresas que usted nos cita y nos ha prometido que le responderá directamente.

Le agradecemos el envío del artículo que tan amablemente usted nos promete. En cuanto a su queja o crítica del procedimiento para designar los precios en provincias propio de varios fabricantes de automáticos, y su comparación con la SEAT, podríamos decirle que toda comparación siempre es odiosa. Pero bien sabemos que usted tiene toda la razón, es más su idea la hacemos nuestra y le prometemos lanzar más de una campaña en pro de la unificación de precios en todo el país.

De momento, y para justificar a SALOR y a los otros fabricantes que tienen precios diferentes según la voluntad del concesionario, podemos hacerlo recordándole algo que usted no ignora: que el negocio del automático tiene que luchar con unas dificultades fuera de lo normal. Dificultades que no se atraviesan en el camino de la SEAT, para mencionar una de las empresas por usted citadas.

Lamentamos, en cambio, no estar enteramente de acuerdo con usted en lo que respecta a los Estados Unidos. También en aquel gran país hay algunas marcas cuyos concesionarios tienen precios propios, o sea que no coinciden necesariamente entre sí. Si bien no ignoramos que son casos excepcionales. Lo normal es lo que usted dice: que el precio de la máquina automática sea uniforme en todos los estados de la Unión.

Muy Sr. mío:

Quiero decirle algo referente a los expendedores automáticos, y adjunto les acompaño un chiclé de los que surten los mencionados y otro del mismo precio que se venden normalmente en los establecimientos del ramo. Como pueden apreciar son de la misma marca y calidad, pero en cuanto a la cantidad, es ridícula la que se obtiene de los automáticos comparada con los del comercio, y se da la circunstancia que este último vendedor comprando en fábrica tiene un margen del 52 % de beneficio sobre la venta al público. Este producto puede servir de base, ya que las demás golosinas en cuanto a cantidad es similar al ejemplo expresado, y yo me pregunto que si los fabricantes o concesionarios de los aparatos en cuestión no se han fijado bien en este detalle tan anticomercial para las empresas que nos dedicamos a explotar el automático.

El comunicarles esto es con el propósito de que lo publiquen en la revista y que pongan ustedes si pueden vuestro granito de arena con el fin de ayudarnos sobre el asunto, y que los fabricantes y concesionarios de estos aparatos tengan en cuenta la competencia que existe para vender golosinas.

Plácenos comunicarle que el chiclé en cuestión ya no se halla actualmente en venta. Se lo notificamos, a pesar de que ya se lo habrán dicho particularmente de la casa distribuidora, pues partimos de la base de que usted antes de habernos escrito a nosotros habrá presentado sus quejas a la fábrica del chiclé objeto de consulta. Procedimiento que por su nobleza intrínseca se lo atribuimos "a priori".

Antonio Ortega Delgado

Observando

Una firma de Barcelona, con muchas filiales, ha concretado un acuerdo con la firma italiana productora y explotadora del CINE BOX, de Milano, para importar en España, y explotar unos cien de estos aparatos. Uno de los problemas principales es la obtención de películas aptas para ser proyectadas por dichos aparatos.

Se empiezan a observar síntomas de cansancio en algunos fabricantes españoles. Son naturalmente los que estaban menos preparados para la actual competencia.

A raíz de nuestro artículo publicado en esta revista "ABANDONO EN MALLORCA", son muchos los que se han lanzado a explotar en la citada isla, estando ésta materialmente repleta de toda clase de aparatos.

Los distribuidores automáticos de venta de servicios y productos, cuya importación hasta la fecha era en régimen bilateral, serán totalmente liberalizados a partir del próximo mes de octubre. Se da el caso curioso de que serán liberalizados antes estos aparatos que los Pin-Balls y tocadiscos.

Un nuevo tocadiscos WURLITZER ha sido instalado en Barcelona. No sabemos si es fabricado ya en España o importado recientemente.

Tanto GEDASA como PETACO están preparando a marchas forzadas los tocadiscos de selección por teclas en lugar de la selección rotatoria actual.

Todavía hay algunas regiones españolas reacias al automático. Sin embargo, cada vez son menos puesto que nos llegan noticias de implantación de gran número de aparatos en algunas de las provincias más retrasadas en este sentido. Desgraciadamente, todavía hay organismos oficiales, semioficiales o ayuntamientos que ponen demasiadas trabas a la implantación de aparatos automáticos accionados por monedas. Por lo visto, a algunos organismos todavía no les ha llegado la corriente liberalizadora de la actual coyuntura económica.

En un número anterior publicamos la noticia de que un determinado aparato de diversión de fabricación nacional daba pie a que se cruzaran apuestas entre los jugadores y el dueño del establecimiento. Se nos ha indicado la conveniencia de citar el nombre o tipo del aparato de diversión en cuestión, pero preferimos no hacerlo en espera de que cambie de método de proceder dándose cuenta de que esta forma de actuar perjudica a la profesión del automático en general y al que actúa mal en particular.

Son muchas las inscripciones que ya se han recibido para asistir al PRIMER SALON DEL AUTOMATICO, que parece será un acontecimiento extraordinario durante la Feria de Muestras de Barcelona.

Algunos Pin-Balls de fabricación nacional, funcionan ya con dos monedas de 1 Pta. por partida.

Nos han asegurado que AUTOMATIC, S. A. ha dejado de distribuir en España el AUTOBOL de INTER-AUTOMATIC y el DERBY de STUAR, por un cambio de orientación comercial en la primera de las citadas Empresas.

Nuevos discos

Iniciamos una nueva sección que esperamos sea del agrado de nuestros lectores. Nuestros propósitos, empero, no se quedan ahí. Van más lejos, proyectándose hasta los explotadores de tocadiscos automáticos.

Nuestra pretensión, por consiguiente, se extiende a conseguir que el poseedor de tocadiscos tenga siempre a la vista la lista de novedades. Aunque algunos de los discos que transcribamos, aparentemente, no son utilizados, esperamos que con el tiempo lo serán.

Grabaciones de la casa Belter:

ENNIO SANGIUSTO, canta el "LIMBO-ROCK" en

(50.645)

LIMBO-ROCK
QUINIENTAS MILLAS
ANA MARIA
CHARLOT

Otro disco suyo de próxima aparición:

50.646)

EL DIA MAS LARGO
ESE BESO
EL CIGARRON
EL RITMO DE BOSSA NOVA

AUGUSTO ALGUERO ha grabado ya:

(50.629)

NUBES DE COLORES
TE QUIERO MAS QUE AYER
CANTA, CANTA CONMIGO
JE T'AIME, JE T'AIME

LATIN QUARTET:

(50.647)

TWIST DE LAS GUITARRAS
TELSTAR
DESAFINADO
HEY BABY.

(55.084)

CUANDO CALIENTA EL SOL
LA RAGAZZA
CARA SUCIA
CATERINA

MUSICA DE PELICULAS:

(55.085)

MARIA (Del film "West Side Story")
QUE NOCHE (De la misma película)
EL RIO DE LA LUNA (De "Canapé con diamantes")
TIERNA ES LA NOCHE (De la película "Suave es la noche")

BOSSA NOVA:

(55.087)

DOI... DOI...
E LUXO SO
MARIA NINGUEM
MEU SENTIMENTO

BOBBY DARIN:

(50.634)

COSAS
DAME AGUA
TU SABES COMO
CARA DE NIÑA

DUO RUBAN:

(55.081)

ESTO ES MADISON
TWIST A NAPOLI
LECCION DE TWIST
JOHNNY ANGEL

EL RUSO Y EL AUTOMATICO

Los aparatos automáticos accionados por monedas llamaron poderosamente la atención, e incluso provocaron la admiración, del Primer Diputado Soviético Anastas Mikoyan durante su estancia de quince días en los Estados Unidos, en el año 1959. El insistió en hacer una visita a una cafetería automática de Washington D. C. Durante la visita hizo varias preguntas, probó algunos artículos y dijo que le gustaban mucho.

La cafetería automática en cuestión, de la "Potomac Electric Power Company" está dirigida por la compañía "G. B. Macke Corporation", de Washington. Aaron Goldman, presidente de la Macke, dijo que todo había sido preparado en muy breves momentos y que había sido totalmente espontáneo e imprevisto.

Ocurrió de la siguiente manera: Hacia mediodía del día 19 de enero de 1959, un agregado comercial a la embajada Soviética visitó a Coldman y le dijo que Mikoyan estaba interesado en aprender más cosas sobre lo extensamente que se utilizaban los aparatos automáticos para la alimentación del personal de fábricas y oficinas. El agregado preguntó por algunas de tales instalaciones en los alrededores de Washington.

Coldman entonces preparó la entrevista con la compañía "Potomac". Mikoyan llegó más tarde, hacia el anochecer, y estuvo unos quince minutos. no sólo examinando los aparatos, sino probando una considerable cantidad de artículos. El se impresionó favorablemente con nuestros quesos, que parecía comer con evidente deleite.

Según Goldman, él contestó a sus preguntas sobre capacidades de las diversas máquinas, métodos de calefacción y refrigeración, y coste de determinados artículos, como vasos de papel y cucharillas de plástico.

Se considera que Mikoyan es un gran empresario. Por ello, el hecho de que se haya interesado en inspeccionar un servicio de alimentación automático, representa un indicio de que este es uno de los aspectos de la economía americana de un carácter y concepción tan modernos, que Mikoyan piensa que debe conocerse mejor en su propio país.

Primeramente Mikoyan manifestó su interés en los distribuidores automáticos, en un restaurante de New Jersey, poco después de su visita a Nueva York.



Mikoyan observa un distribuidor de cigarrillos

¿Por qué no ser propietario de su propia máquina?

II. Continuación del Artículo de RON BYTNER

En otra ocasión, el vendedor le mandó un «muchachito sin experiencia» que revisó la máquina, sacudió la cabeza, finalmente sacó un accesorio y se marchó con él. Al día siguiente regresó, lo volvió a colocar en su sitio y declaró que a partir de aquel momento la máquina vendedora funcionaría. Pero apenas se había ido, la máquina volvió a averiarse. Luego se dio el caso de que un mecánico intentó cobrar a Rossi 3 1/5 dólares por el trabajo efectuado en la máquina, pero no lo consiguió.

Finalmente Rossi llegó al punto de querer intentar arreglar la máquina él mismo, pero luego renunció a ello, sacó los cigarrillos de la máquina y los vendió a través del mostrador.

El suministro de cigarrillos también se transformó en seguida en un problema. Rossi llamó al proveedor recomendado el día (era un viernes) en que la máquina fue instalada por primera vez. El mayorista prometió una entrega para el mismo día de un pedido de 16 cartones a un precio de «más de 40 dólares». Los cartones no llegaron. Al día siguiente Rossi compró cigarrillos al por menor. Finalmente, su pedido original llegó el lunes.

Rossi solamente quiso aceptar la mitad del pedido pasado al mayorista, ya que él mismo había tenido que abastecer la máquina para el fin de semana, pero el mayorista no quiso partirlo y finalmente se lo volvió a llevar. Rossi buscó luego otra fuente mayorista propia, de la cual dijo que resultó ser mejor que la que recomendaba el vendedor de la máquina.

(Viene de la página 139)

algunas calles no es la causa de la parálisis circulatoria, pues es evidente que de no ser vendidos por las máquinas, los productos serían vendidos por los detallistas directamente, lo cual no sólo no daría más fluidez a la calle sino que, al contrario, aún se la restaría.

Finalmente, la carta de la UDIAI llama la atención en el sentido de que, de aprobarse la ley en cuestión, destrozaría el negocio de la venta automática. Admite, en el caso de que se considerara que los distribuidores de mercancías son culpables de atascos en la circulación en determinado sector de determinada calle, y previa inspección del Departamento de Obras Públicas del Ayuntamiento, se retiraran algunos aparatos. Pero nunca al revés. Cita también el caso análogo sucedido en el estado de Hessen, donde quiso aprobarse un proyecto de ley parecido al que ahora se ha discutido en el estado de Rheinland-Pfalz pero que se impuso el buen sentido y se acordó continuar igual como antes. Espera que, igualmente sucederá en su estado.

El beneficio potencial prometido originalmente no resultó ser verdad, según explicó Rossi. Podía obtener un beneficio de 10 centavos sobre el precio de 35 por paquete, pero sólo 6 centavos en los paquetes de 30, y esto de su segunda fuente de suministro que consideraba «mejor». Añadió que estaba en lo cierto al considerar su potencial como bueno, habiendo vendido hasta 290 paquetes por semana.

Debido a las continuas dificultades en cuanto a la máquina y al servicio, Rossi no había efectuado ni un solo pago a cuenta de ella. Finalmente pidió que la volvieran a buscar, pero el vendedor no quería hacerlo. Entonces se dirigió a una compañía explotadora que sacó la máquina vieja e instaló la suya propia, sobre la base de una comisión por las ventas efectuadas.

Rossi recibió algunas llamadas del vendedor directo solicitando los pagos de la máquina. Luego le fue presentado un pleito por la empresa Consumers Time Inc., la compañía financiadora del vendedor directo. Más tarde, después de muchos disgustos, el asunto fue sobreseído. Rossi calculó que había perdido mucho tiempo en todo este asunto.

Este relato es verídico, pero no representa nada nuevo. El mismo caso ocurre continuamente en todo el país a los propietarios de pequeños emplazamientos —algunos de ellos no tan pequeños— como resultado de las promesas y los ofrecimientos atrayentes de firmas vendedoras directas. El propietario del emplazamiento pasa por alto un hecho fundamental cuando se decide a comprar y explotar su propia máquina: el control. Un motivo principal para que el propietario del emplazamiento desee el servicio de venta automática es para tener un control sobre los hurtos de productos que ofrece como servicio.

(Viene de la página 128)

CAFE TECA. Hay un pin-ball Venecia y un tocadiscos Gedasa.

Un pequeño grupo de usuarios del Venecia es entusiasta del pin-ball, pero está molesto por la máquina tocadiscos. Otro grupo, en cambio, usuario del tocadiscos se confiesa usuario también del pin-ball. Lo que les gusta de la casa es precisamente poder alternar el juego con la música.

BILLARES de la calle Coso cerca de la Plaza de España.

Hay un Tropicana, un Venecia, un Torero, un Trapecio y un Avenida. Todos funcionan durante toda la tarde. En cambio. hay más de diez futbolines parados. También trabajan todos los billares clásicos.

Interrogamos a 19 jugadores. Hubo tres que no quisieron contestar. Cinco de los otros, se reconocieron habituales clientes de la casa. Dos manifestaron ser antiguos jugadores de billar clásico y que ahora alternan con el pin-ball. Otro grupo de cinco amigos dijeron que se habían pasado del futbolín al pin-ball. Ahora ya casi nunca utilizaban su anterior distracción. Sólo lo hacían cuando salían con amigos que aun gustaban del futbolín. Otros cuatro se confesaron entusiastas del pinball, manifestando que ellos seguirían utilizándolo siempre.

Bolsa del Automático

PRECIOS DE APARATOS NUEVOS; FACILITADOS POR LOS FABRICANTES

Aparato	Tipo	Fabricante	Distribuidor	Precio
Sinfonola 96	Tocadiscos	GEDASA		60.000'—
Ventamatic 63	Distribuidor	Azkoyen	Automatic, S. A.	8.800'—
Babymatic	Distribuidor	Azkoyen	Automatic, S. A.	2.975'—
Sur - Me	Distribuidor	Azkoyen		500'—
Habilín (G)	Pin - Ball	Escardíbul		39.540'—
Bumper BL 114	Pin - Ball	Laguna		23.000'—
Futbolín Gol	Futbolín	Laguna		10.000'—
Tour	Pin - Ball	Petaco		31.200'—
Gran Avenida	Pin - Ball	Vaher	Billares Soler	25.000'—
Volando Alto	Pin - Ball	Vaher	Billares Soler	25.000'—
Super Circo	Pin - Ball	Vaher	Billares Soler	25.000'—
Stop	Pin - Ball	Vaher	Billares Soler	25.000'—
Carrera de Caballos	Pin - Ball	Stuar		30.000'—
Sideral Senior	Pin - Ball	F. A. E. R.		27.000'—
Sideral Junior	Pin - Ball	F. A. E. R.		18.000'—
Colorín	Pin - Ball	Orús		30.000'—
Carrera de Automóviles	Juego Salón	Superson		35.000'—
Club 70	Pin - Ball	C. M. C.		29.000'—
5ª Avenida	Pin - Ball	C. M. C.		30.000'—
Autobol	Pin - Ball	Inter-Automatic		27.000'—

PRECIOS ORIENTATIVOS DE APARATOS USADOS

Ventamatic 60	Distribuidor	Automatic, S. A.	6.500'—
Sinfonola 24	Tocadiscos	GEDASA	25.000'—
Bumper BL 108	Pin - Ball	Laguna	8.000'—
Colorín Penalty	Pin - Ball	Petaco	12.000'—
Colorín	Pin - Ball	Petaco	12.000'—
Diana	Pin - Ball	Petaco	12.000'—
Sinfonía	Pin - Ball	C. M. C.	15.000'—
Trinidad	Pin - Ball	C. M. C.	15.000'—
Tour	Pin - Ball	Petaco	25.000'—
Competición	Pin - Ball	Petaco	28.000'—

ANUNCIOS POR PALABRAS

En esta sección se publican las ofertas de compra, venta etc. de aparatos automáticos accionados por monedas, y de sus accesorios etc.

Cada línea 10'– ptas. (Mínimo a contratar 5 líneas, unas 150 letras)

FORMA DE PAGO.–Totalmente por anticipado, mediante Giro Postal o Cheque a nombre de "El Mundo del Automático" que debe acompañar al original. Sin este requisito no se publicará ningún anuncio.

NUEVA MODALIDAD

Con el fin de dar agilidad a la sección y rapidez en el servicio, desde el próximo mes admitiremos dos formas de anuncio:

Aquéllos que van dirigidos a nuestra redacción, identificados por el número de orden correspondiente, y aquéllos que van dirigidos a las señas que desea el fabricante.

SE VENDE Tocadisco Automático Americano SEEBURG Modelo M100C, 100 selecciones, como nuevo, 85.000 ptas. Escribir a "El Mundo del Automático" nº 29. Libertad, 28 - Barcelona (12)

Disponiendo de magnífico local en Don Benito (Badajoz) me asociaría con persona o empresa que aportaran aparatos automáticos (futbolines, mesas de billar etc.) o compraria dichos aparatos a largo plazo sin entrada. Escribir a "El Mundo del Automático" nº 30. Libertad, 28 - Barcelona (12)

Vendemos Pin Balls "VAHER" usados en buen estado EXMASA Dr. Rizal 17-19 - Barcelona (12)

Las respuestas a los anuncios domiciliados en nuestra Administración deben llegar en sobre aparte, indicando en el mismo el número del anuncio al que vayan dirigidas. Para cada anuncio un sobre distinto.

Noticia de última hora

Aunque no tengamos tiempo ni espacio para el debido comentario, la noticia es tan importante en sí, que tenemos la obligación de insertarla, si bien, como es lógico, en los números posteriores la iremos ampliando.

En síntesis, se trata de una información aparecida en la Prensa, y que versa sobre la autorización que la Arrendataria del Monopolio del Tabaco ha concedido a una importante firma de automáticos barcelonesa para la implantación de expendedores de tabaco.

lo mire como lo mire...

el modelo

Sideral Náutico

de



FABRICA DE APARATOS ELECTROMECANICOS RECREATIVOS, S. L.

EMBAJADORES, 55 - TELEFONO 230 75 22

MADRID-5